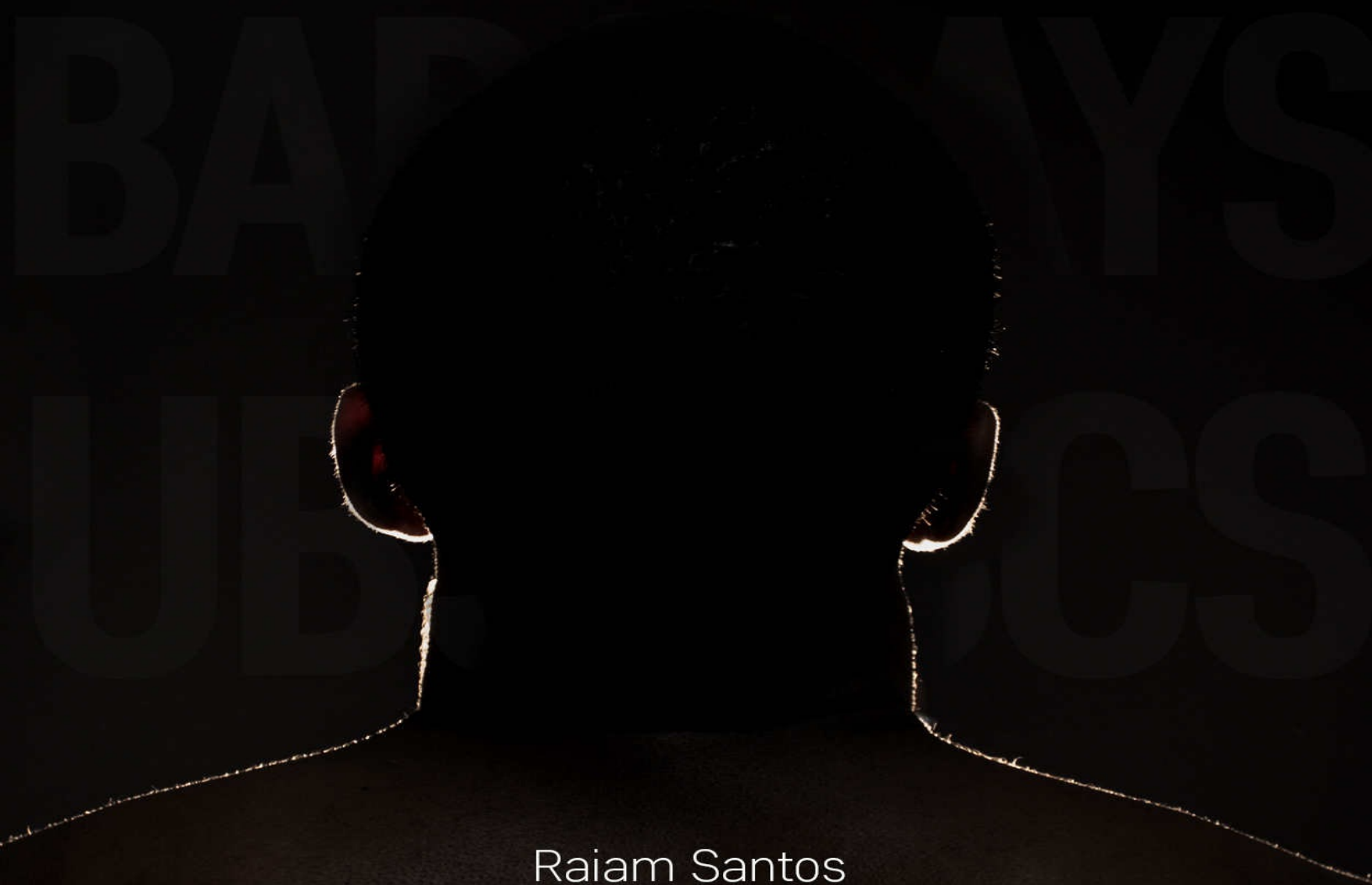


WALL STREET



Raiam Santos





WALL STREET

O LIVRO PROIBIDO

RAIAM SANTOS

Copyright © 2016 by Editora Kobe. All Rights Reserved.

DISCLAIMER

As histórias que você vai ler por aqui são reais.

Não adianta colocar o nome das pessoas citadas nesse livro no Google nem no LinkedIn.

Por razões bem óbvias, resolvi trocar a identidade de todo mundo.

PRÓLOGO

Passei uns 4 anos me boicotando para escrever esse livro porque fui limitado pelo medo.

Medo do que as pessoas iam achar de mim...

Medo de me expor...

Medo de tomar processo de alguém...

Medo de perder minha grana...

Medo de não conseguir um emprego no mercado financeiro nunca mais...

Medo de ficar sozinho no mundo...

Medo da porra toda.

Mas eu nasci pra ser escritor e eu viveria frustrado pelo resto da minha vida se continuasse com aquilo dentro de mim e não compartilhasse minha obra com o mundo.

Finalmente me libertei porque quem vive de fé, não tem medo.

Vamo cair pra dentro!

CAPÍTULO 1.

CHOQUE CULTURAL

Julho de 2010.

Fernando Torres recebe a bola na intermediária esquerda da Holanda.

Ele corta para o meio e cruza em meia altura para seus companheiros de azul na meia lua adversária.

A zaga corta.

Cesc Fàbregas se aproveita do rebote, mata a bola e dá um passe açucarado para Andrés Iniesta.

O camisa 6 da Espanha sai cara a cara com Stekelenburg e dá um porradão cruzado no canto direito do goleiro holandês.

Gol da Espanha!

Dali a uns cinco minutos, a *Furia Roja* ganharia um título inédito que seria a cereja do bolo de uma geração que muitos jornalistas europeus diziam ser a melhor seleção da história.

Enquanto nego se reunia com os amigos em festas regadas a cerveja ao redor do mundo para assistir aquela tão esperada final da Copa de 2010, lá estava eu triste e solitário no meu abafado apartamento em West Philadelphia.

Todo mundo que já fez intercâmbio com certeza passou por algo parecido quando teve que voltar para o mundo real.

Era uma bad trip muito braba.

Muito braba e, surpreendentemente, muito comum.

Tinha até um nome pseudo-científico para isso no idioma espanhol: *depresión post-Erasmus*.

Mas que porra é essa de Erasmus, Raiam?

Erasmus é a sigla para *European Region Action Scheme for the Mobility of University Students*, um programa do governo europeu que leva estudantes de todo o mundo para fazer intercâmbio nas principais universidades da União Europeia.

Para você ter uma ideia, muitos dos estudantes de países desenvolvidos recebem até um salário de mil euros só para “estudar” longe de casa.

O estudar ali em cima ficou entre aspas porque a realidade é que o pessoal usava o tal Erasmus para fazer farra sete dias por semana durante um semestre inteiro.

Não acreditou? Dá uma olhada no filme *Albergue Espanhol...* mas só depois de terminar esse livro, já é?

O destino mais concorrido de todo programa não podia ser outro: Barcelona, Espanha.

Uma mistura perfeita entre tradição e modernidade, Barcelona reunia excelentes restaurantes, a melhor vida noturna da Europa e muita gente jovem, bonita e sedenta por sexo.

Tudo isso com uma das temperaturas mais amenas de todo continente e banhada pelo belíssimo Mar Mediterrâneo.

Por ser um destino tão concorrido entre os estudantes europeus, só os crânios conseguiam vaga em Barcelona.

Nessa época, eu era estudante de economia e relações internacionais no campus da University of Pennsylvania nos Estados Unidos.

Calma aí? Como é que você foi parar lá, Raian?

Prestei vestibular nos Estados Unidos ciente de que minha família não conseguiria bancar aquela facada de 50 mil dólares por ano durante 4 anos de faculdade.

Sabia que tinha um mínimo de chances de receber bolsa e coloquei todas as minhas fichas naquele 1%.

Tamo junto, Wesley Safadão!

Os Estados Unidos têm um sistema de cotas raciais muito mais forte do que o nosso.

Só que lá, ao invés de chamarem de cotas, eles preferem usar o termo “diversidade”.

O governo federal não impunha nada para ninguém mas a ideia de ter campus mais heterogêneos estava cada vez mais entrando na moda lá nos States.

Sabendo que as universidades americanas babavam por estudantes estrangeiros, especialmente aqueles com sangue de vira lata como eu, fui lá e coloquei no formulário que era branco, preto, hispânico e indígena.

Indígena?

Para eles, o termo *native american* define aqueles descendentes de civilizações pré-colombianas da América do Norte como os Cherokees, os Chippewas e os Apaches.

Sabe aquele índio narigudo do desenho do Pica Pau? Tipo aquilo ali.

É claro que eu não me enquadrava na categoria mas resolvi tocar o foda-se e marquei a opção indígena mesmo. Tava bem ligado que aquilo aumentaria e muito minhas chances de entrar numa universidade top.

Porra, todo mundo no Brasil tem sangue mestiço, né?

Se eles pedissem alguma documentação, já tinha separado várias fotos da minha avó Jorgina quando era mais nova.

Fora isso, havia pesquisado as tribos que habitaram a região de sua cidade natal Macaé e estava pronto para dizer que eu, Raíam, vinha da tribo tupinambá.

Native american? América do Sul também é América, gringo bobão!

Não precisei mostrar nada.

Três meses depois de apertar a tecla *submit* no formulário online, eis que recebo uma carta bem gorda no correio.

Congratulations, Raíam! Dentre milhares de candidatos altamente

qualificados, você foi aceito para fazer parte da Classe de 2011 da University of Pennsylvania.

Que loucura, mano!

E tinha mais: eu seria um dos 50 alunos do famoso *Huntsman Program in International Studies and Business*, um programa acadêmico patrocinado pelo ex-governador de Utah, embaixador dos Estados Unidos na China e herdeiro de um império bilionário da indústria petroquímica Jon Huntsman Jr.

No Huntsman, o aluno sai da faculdade com dois diplomas: um em economia pela *Wharton School of Business* e um em relações internacionais pela *College of Arts and Sciences*.

Além disso, ele tem que dominar uma língua estrangeira a fundo. Inglês não vale.

Os caras gostaram tanto do meu perfil que não só me aceitaram na universidade mas me presentearam com uma bolsa de estudos que cobria tudo: 200 mil dólares na conta!

Minha família estava passando por uma época meio conturbada.

Meu velho havia acabado de perder seu emprego e toda grana da sua aposentadoria graças a falência da Varig e o sumiço do dinheiro do fundo Aerus.

A universidade se sensibilizou com a história, notou que a gente não tinha condição nenhuma de pagar e resolveu abrir a carteira.

Na verdade, a tal bolsa cobria quase tudo. Moradia era por minha conta.

No problem! Era só arrumar um trampo quando chegasse lá na Philadelphia que eu ia conseguir uma graninha extra para ajudar no aluguel.

O problema é que o cara que entra nos Estados Unidos com visto de estudante estrangeiro F1 não pode trabalhar legalmente no país.

Se ele for pego trabalhando, tchau tchau universidade e alô deportação.

Com a grana curta, decidi juntar um grupo de amigos que também era

bolsista e fechei um apartamento na *Chestnut Street*, basicamente na entrada da pior favela de todo estado da Pennsylvania.

Para a galera das antigas, Philadelphia é aquela cidade feia, suja e cinzenta dos filmes do Rocky Balboa.

Eu mesmo morava num muquifo véio de tijolinho muito parecido com o do Stallone no filme.

A tal pior favela da cidade fica bem na beira do campus de UPenn e chama-se West Philadelphia.

Você que cresceu assistindo aquele seriado Um Maluco No Pedaco do Will Smith no SBT com certeza lembra muito bem desse nome.

Eu morava em West Philadelphia mas era aluno do respeitadíssimo Huntsman Program.

No tal do Huntsman Program, o estudante não podia receber o diploma sem passar pelo menos um semestre estudando no exterior.

O destino desse intercâmbio tinha muito a ver com a língua de estudo de cada aluno.

O cara que seguiu a carreira de francês podia ir pra Paris, para Lyon ou até arriscar uma aventura africana em Dakar no Senegal.

O cara do mandarim tinha Shanghai, Beijing e Guangzhou na China pra escolher.

Meu foco dentro das relações internacionais era a América Latina.

Tinha o sonho louco de ser o primeiro presidente negão do Brasil então a ordem natural das coisas era seguir a carreira do espanhol.

Se liga nas minhas escolhas para o intercâmbio: Buenos Aires, Santiago, Madrid, Sevilla, Barcelona e Havana.

Na verdade, eu queria ir para Cuba.

Cuba? Mas e aquele embargo?

Como é que uma universidade que é o maior símbolo de toda ganância do

capitalismo americano vai mandar estudantes para Cuba?

Bem vindo a versão *yankee* do jeitinho brasileiro.

Penn era uma das únicas universidades de todo Estados Unidos que tinha um convênio especial com a Universidade de Havana.

Não me pergunte como e por que mas a universidade mandava meia dúzia de gato pingado para estudar na ilha do inimigo todo ano.

Apesar de haver estudado num colégio católico de elite no Rio de Janeiro, fui doutrinado no lado vermelho da força desde criancinha.

Primeiro porque minha mãe é militante do PT desde 1980 e era uma daquelas estudantes que se vestiam de vermelho nos comícios de Lula, Dirceu e seus companheiros lá nos primórdios do movimento sindicalista.

Segundo porque fui influenciado por alguns professores esquerda caviar lá no Colégio Santo Agostinho, principalmente em aulas de história, geografia e literatura.

Martelaram na minha cabeça que o capitalismo americano era a origem de todos os males do mundo.

Fazia um pouco de sentido... pelo menos naquela época né?

É que os Estados Unidos eram liderados por um vacilão chamado George W. Bush e estavam metidos em duas guerras completamente inúteis: uma no Iraque e outra no Afeganistão.

Uma criança de 13 anos é muito influenciável, né?

Bom, por causa da lavagem cerebral feita por alguns de meus professores com tendências comunistas, desenvolvi uma tara muito louca por Cuba.

Quando vi que a Pennsylvania oferecia intercâmbio para a Universidade de Havana, já coloquei minha cabeça naquilo e comecei a mentalizar minha estadia naquela maravilhosa ilha de Fidel Castro.

Que legal seria respirar o ar de uma sociedade igualitária onde o médico ganhava a mesma coisa que o lixeiro!

Vai vendo...

O problema era que a Pennsylvania só oferecia esse intercâmbio de Cuba entre agosto e dezembro.

Em tese, eu não podia viajar nesse período porque competia no futebol americano pelo time da universidade, o Pennsylvania Quakers.

Nos Estados Unidos, a temporada de futebol americano NCAA corta todo período ímpar, exatamente entre agosto e dezembro.

A verdade é que eu tinha o livre arbítrio de mandar o time tomar no cu e fazer o que os outros estudantes normais faziam.

Afinal, minha bolsa de estudos não tinha nada a ver com meu desempenho no futebol americano.

Além disso, eu havia acabado de ser relegado para o time B depois de um desentendimento com a comissão técnica do lendário *head coach* Al Bagnoli.

Calculei os riscos e resolvi ficar em Philadelphia para jogar a temporada.

Fazer parte do time, treinar, correr, malhar e viajar nos fins de semana para competir fazia muito bem para o meu espírito.

Ganhei minha primeira medalha na natação quando tinha 5 anos de idade no clube Florença lá no Morro do Juramento e competi em uns 10 esportes ao longo da vida.

Mesmo assim, vou confessar que essa era a primeira vez que eu me sentia realmente útil dentro de qualquer time. Sim, aos 20 anos de idade.

Apesar de jogar numa posição coadjuvante no futebol americano, conseguia mudar jogos por ser muito decisivo e frio na hora do vamo ver.

A verdade é que eu não me imagino sobrevivendo quatro anos de pressão em UPenn sem ter sido atleta.

Tinha total ciência de que estava remando contra a maré por haver decidido ficar no campus durante o quinto período.

Para quem olhava de fora, parecia que eu estava sacrificando meu futuro por

causa da porra do futebol americano.

Como assim, Raíam?

A ordem normal é a seguinte: o estudante do Huntsman passa o quinto período fora do país e retorna aos Estados Unidos na primavera.

Ele volta com tempo hábil para iniciar o sexto e mais importante período da carreira universitária dos americanos, especialmente daqueles americanos super ambiciosos que passaram no concorridíssimo vestibular das faculdades da Ivy League.

Vou repetir esse termo aí algumas vezes durante o livro. Ivy League é a liga das oito universidades mais tradicionais dos Estados Unidos.

Junto com a Pennsylvania, também fazem parte da liga Harvard, Yale, Columbia, Princeton, Cornell, Dartmouth e Brown.

Enquanto o pessoal da minha turma no Huntsman viajava pela Europa, eu estava pegando pesado na academia e chutando bolas ovais pelos estádios da costa leste dos Estados Unidos.

Vou aproveitar a pegada esportiva para dizer que nos cinco primeiros períodos da universidade, o cara basicamente joga o campeonato carioca.

Tem jogo em campo de várzea contra a Cabofriense, contra o Olaria, contra o Bonsucesso, etc.

Sexto período é Champions League, brother!

É no sexto período que as grandes empresas aterrissam no campus da University of Pennsylvania para recrutar jovens talentos para seus respectivos programas de estagiários de verão, ou *summer internships*.

Passou nas entrevistas para estágio de verão?

Parabéns, já é meio caminho andado para uma oferta de trabalho *full-time* e um passaporte para o mundo corporativo dos Estados Unidos.

Dependendo do lugar, um trabalho *full-time* desse pode garantir um salário de uns 8 mil dólares para o universitário que mal saiu da adolescência.

Fora o bônus, né?

Pensando bem, esse era exatamente o objetivo final de 10 entre 10 estudantes de UPenn.

Imagina só? Eu ganhava 200 dólares de mesada para me manter lá em Philadelphia e aquilo durava o mês inteiro.

Tudo bem que eu não ostentava, né?

Nos Estados Unidos, o cara só atinge a maioridade com 21 anos.

O engraçado é que o cara pode dirigir com 15, pode ir pro Iraque matar gente com 18 mas só pode tomar um gorózinho com 21!

Eu era novinho, não podia sair pra night então não gastava dinheiro com álcool.

Viraria “di-maior” perante a lei americana só em março de 2011.

Com a formatura no início de maio, teria pouco mais de um mês para desfrutar legalmente dos prazeres da carne de uma universidade americana.

Bateu maio, eu já estaria com diploma debaixo do braço e pronto pra meter o pé daquele lixo de lugar.

Na real, já estava de saco cheio de toda a superficialidade e toda pressão psicológica da University of Pennsylvania.

Tudo bem que era a melhor universidade do mundo naquilo que eu tava estudando e todo mundo ali seria altamente bem-sucedido no longo prazo.

Mas foda-se... a universidade vivia de aparência e acabava com o aluno por dentro.

Agora pensa aí: de 200 dólares por mês para 8mil com 21 anos de idade?

A gente se matava de estudar para ter um CR alto exatamente para impressionar as empresas na hora das entrevistas.

E o pior é que tinha gente que levou essa parada de se matar de estudar aí ao pé da letra.

Infelizmente.

É impressionante como o drama se repetia todo ano, especialmente quando chegava a temporada de provas finais na famosíssima Wharton Business School.

Todo fim de semestre, eu abria o jornal Daily Pennsylvanian e lia uma notícia de alguém que não aguentou a pressão e cometeu suicídio lá dentro do campus.

Um deles foi o próprio capitão do meu time de futebol americano Owen Thomas.

Owen era um dos caras mais populares entre os 10mil estudantes da universidade.

Era o típico atleta bonitão, inteligente e carismático que pegava geral e botava inveja em todo macho do campus.

Só que suas notas não eram boas, ele não aguentou a pressão e se enforcou dois dias antes do início da temporada de provas da Wharton School.

Que Deus o tenha.

Não vou ser hipócrita aqui.

Eu mesmo já pensei em me jogar do prédio umas 3 ou 4 vezes ao longo dos meus anos na University of Pennsylvania.

O bagulho é louco! Só vivendo aquilo ali pra entender.

Todo mundo que me conhece sabe que eu reclamo pra caramba da complacência e da mediocridade dos meus pais.

Porra, até bem pouco tempo atrás, meu pai era o grande herói da minha vida.

O verbo “era” veio no pretérito imperfeito porque ele abandonou a carreira de piloto que tanto lhe trazia felicidade, se meteu num concurso público e virou burocrata da Agência Nacional de Aviação Civil, nossa famosa ANAC.

Sabe o que ele faz lá dentro? Porra nenhuma! Só mama nas tetas do governo que ele tanto critica.

Hoje em dia, cai lágrimas dos meus olhos quando digo que tenho vergonha das escolhas dele.

Mais uma daquelas pessoas brilhantes que escolheram a tal da estabilidade e deixaram o medo falar mais alto do que a fé.

Mas o cara é meu pai e eu sou muito grato por tudo o que ele fez por mim.

E não posso negar que meus pais salvaram minha vida algumas vezes naquela época.

Vou aproveitar essa pegada e agradecer ao nerd que criou o Skype.

É que meus pais moravam na Índia em 2010.

Foram para lá para reconstruir as finanças da família depois da falência da Varig.

A única maneira que eu tinha de me comunicar com eles e desabafar era pelo Skype.

Eles acordavam no meio da madrugada indiana para me salvar da *bad trip* e conversar comigo pelo computador.

Maldita “*the curve*”.

Continua lendo que eu vou te explicar como funciona essa curva aí.

CAPÍTULO 2.

BARCELONA

Bom, me recuperei dos pensamentos suicidas e cheguei inteiro para o intercâmbio que mudaria minha vida para sempre.

No dia 1º de janeiro de 2010, peguei um voo do Galeão para o aeroporto parisiense de Charles de Gaulle.

Me assustei quando olhei a porra do cartão de embarque: Air France 447.

Para quem não lembra, esse era o exato número do voo Rio-Paris que havia caído algumas semanas antes no Oceano Atlântico e matado mais de 300 pessoas.

Medo? Um raio não cai duas vezes no mesmo lugar!

Fui pra lá tranquilão, dormi antes da decolagem e só acordei quando o avião tocou a pista nevada de Paris.

Cheguei são e salvo na França e peguei a conexão de Barcelona para começar o tal do Erasmus.

Sim, fui estudar em Barcelona sabendo que ia perder todas as entrevistas de estágio que rolariam no campus no início do sexto período.

A verdade é que eu gostava de ser do contra e, sempre que dava, fazia questão de adicionar uma pitada de emoção e incerteza na minha vida.

Já deu para matar o motivo da tal *depresión post-Erasmus* que eu falei bem no início do livro, né?

Não me arrependo nem um pouco: vivi seis meses de uma vida de cinema lá em Barcelona.

Morava no bairro do *Eixample*, perto do Arco do Triunfo, numa república universitária luxuosa com piscina no terraço, vista para o Mar Mediterrâneo e habitada pelas estrangeiras mais atraentes da cidade.

Coloca aí no Google: Residencia Onix Barcelona.

Tudo bancado pela faculdade.

Bendita falência da Varig e bendita bolsa de estudos!

Além disso, eu deitava e rolava nas aulas e só tirava nota boa na minha universidade espanhola.

Estava matriculado na *Universitat Pompeu Fabra* e as aulas na Espanha eram bem mais fáceis do que aquele currículo rigoroso e assassino da Ivy League lá nos Estados Unidos.

Já que a parte acadêmica era tranquila, eu aproveitava para sair pra night diariamente.

Como eu falei ali em cima, era um cara meio preso nos Estados Unidos.

A verdade é que eu quase não me divertia.

Primeiro porque eu não tinha idade para beber.

Foda-se! Isso não é desculpa, né?!

A maioria avassaladora dos estudantes universitários dos Estados Unidos não tem idade para beber e, mesmo assim, todo mundo mete o pé na jaca.

Ou você nunca viu SuperBad, American Pie e aqueles vídeos de festas universitárias no XVideos?

No caso, eu tinha um medo danado de ser pego e deportado de volta ao Brasil.

Daí eu fazia de tudo para andar na linha... pelo menos em território americano.

Botei o pé em Barcelona, notei que já era legalmente um adulto e comecei a tocar o terror.

Irmão, Barcelona é o tipo da cidade que não dorme.

Se você quiser sair 7 dias por semana e ficar na night até às 6 da manhã todos os dias, você consegue.

Nem em Nova York é assim!

Serei eternamente grato a Barcelona porque foi o lugar que elevou minha auto confiança, principalmente com a mulherada.

Eu sempre fui um cara liso. Tinha uma dificuldade enorme para colar nas minas.

Tanto que, na escola, me colocaram o apelido de “arroz”, baseado naquele ditado que arroz de festa só acompanha.

Qual é o standard de beleza no Rio de Janeiro? Um cara loiro, surfista, sarado e de olhos azuis.

Em Barcelona, o Brad Pitt era eu! Para as espanholas, eu era diferente, exótico e chamava a atenção.

Saía tanto pra balada que acabei descolando um trampo noturno para complementar minha renda.

Não, fica tranquilo que eu não precisei vender meu corpo.

A hostess de uma boate do Porto Olímpico chamada Shôko ficou sabendo que eu era *insider* na Residencia Onix e me convidou para trabalhar de relações públicas na casa.

Para eles, a Onix era uma mina de ouro. Afinal, o prédio ficava na mesma rua da balada e tinha muita gente jovem, bonita e endinheirada.

Para os “simples mortais” não-bolsistas, o aluguel do quartinho na Onix chegava aos 900 euros.

Tudo o que eu precisava fazer era trazer gente de lá e da faculdade para beber na Shôko. Quem entrasse comigo, não pagava nem a entrada.

O negócio engrenou e eu passei a fazer bico de promover em outras baladas da cidade.

Com isso, entrava de graça e bebia de graça nas boates mais tops da capital catalã. Eram sete dias por semana de open bar no Shôko, Opium Mar, Otto Zuts, Sala Bikini, Sotavento e CDLC.

Salário? Três euros por cada pessoa que eu botava pra dentro... tudo em *cash*.

Vem, meritocracia!

A cereja do bolo foi o fato de ter ficado amigo de uns brasileiros que jogavam no FC Barcelona ao lado de monstros sagrados do futebol mundial como Lionel Messi, Thierry Henry e Zlatan Ibrahimovic.

Aí já viu, né?

Andando com jogador de futebol, sempre sobra mulher na sua mão.

Negro, alto, atlético e bem vestido em Barcelona? Só pode ser jogador!

Acho que até hoje tem mulher que me pegou pensando que eu era um deles... mal sabem elas que eu estava ali só na aba.

Uma das coisas que eu mais me arrependo é de ter ficado na aba dos jogadores naquela época.

A verdade é que eu tinha zero amor próprio.

Na minha cabeça, eles eram superiores porque tinham mais dinheiro, apareciam na TV e podiam jogar com seu próprio bonequinho no FIFA e no Winning Eleven.

Eu sentia que estava no lucro só de andar no grupinho e pegar as maria-chuteiras que sobravam.

Vai vendo.

Durante uma época da minha vida, andava com uma pasta cheia de fotos de jogadores no celular só para me mostrar pros outros.

Às vezes funcionava, não vou mentir pra você.

Validação e aprovação social: você vai ver muito disso por aqui ainda.

A verdade é que os seis meses que eu passei em Barcelona foram sensacionais e inesquecíveis: viajei a Europa inteira, fiz amizades para a vida e comi mulher de uns 10 países diferentes.

Só que todo carnaval tem seu fim.

O ano letivo da *Universitat Pompeu Fabra* terminou no fim de junho e lá se foi meu visto de estudante.

A partir da 0:01 do dia 1º de julho, eu já seria considerado um imigrante ilegal dentro da União Europeia.

Ser imigrante ilegal não é tão grave quanto a mídia pinta.

Eu mesmo fiquei quase um ano de ilegal nos EUA quando era adolescente e não aconteceu nada comigo.

Não fazia mais sentido ficar na Europa vivendo de festa. Eu tinha uma missão muito maior para cumprir do outro lado do mundo.

Hora de emendar umas férias no Rio de Janeiro e curtir o baile funk do Olimpo lá na Vila da Penha, certo?

Errado!

Estava um pouco atrasado nos requisitos do curso de Economia da Wharton School então tinha que estar no campus para completar dois créditos durante a escola de verão: um curso de contabilidade gerencial e outra eletiva de psicologia.

Que merda, hein?

Lá fui eu de Barcelona para a Philadelphia, com uma parada de uma tarde inteira em Dublin, capital da Irlanda.

Irmão, o choque foi bem grande.

Um dia, estava morando na Residencia Onix de Barcelona, ganhando em euros e organizando *pool parties* para universitárias suecas, norueguesas e dinamarquesas.

No outro dia, estava suando em bicas dentro do meu solitário muquifo na pior favela de Philadelphia com uma pilha de dever de casa de contabilidade para completar.

Puta que pariu que lugar quente!

O campus da University of Pennsylvania fica meio que jogado às moscas no

verão.

É verdade que escolas como a Wharton tocam programas de férias para executivos e estudantes gringos mas nada se compara ao fervor que é West Philadelphia entre os meses de setembro e maio.

Aonde estava a galera da minha turma naquela altura do campeonato?

Pensa comigo: UPenn é universidade de bacana, né?

Afinal, pagar 50 mil dólares por ano não é pra qualquer um.

Deviam estar passando férias nas Bahamas, nas Maldivas ou Dubai, certo?

Errado!

Estavam ralando dia e noite em estágios de verão nos grandes bancos de investimento de Nova York.

CAPÍTULO 3.

Os BULGE BRACKETS

A mentalidade do americano é foda.

Conhece algum filho de pai rico aqui no Brasil que bota a mão na massa e escolhe trabalhar dezesseis horas por dia durante as férias da faculdade?

Eu conheci um monte de multimilionário que fazia isso lá em UPenn.

Lembra que eu falei que perdi a época de entrevistas de trabalho no campus porque estava completando o intercâmbio em Barcelona?

Aquele pessoal do Huntsman que “seguiu as regras” e fez intercâmbio no 5º período voltou com tudo para enfrentar os recrutadores e correr atrás de estágio.

O foco de todo mundo ali na Wharton School era basicamente o mesmo: um estágio de verão em *investment banking*, de preferência em um dos *bulge brackets* de Nova York.

Você vai ler muito a expressão *bulge bracket* ao longo desse livro.

Bulge bracket nada mais é que o nome dado ao “clube” dos maiores e mais poderosos bancos de investimento do mundo.

A grande maioria deles tem o quartel general ali mesmo naquela grande metrópole que fica a apenas 1 hora ao norte da minha Philadelphia.

Vamos começar pelos *bulge brackets* que quebraram na crise de 2008 e quase levaram o sistema financeiro global pra cova junto com eles: Bear Stearns e Lehmann Brothers.

Esses aí rodaram. Depois da crise, sobraram nove.

Agora é a vez dos bancos gringos: Deutsche Bank, Credit Suisse, UBS e Barclays.

Na visão dos estudantes de Wharton, esses aí eram os menos importantes da hierarquia pelo simples fato de que não tinham sua matriz em Nova York.

Quanto mais perto do poder, melhor!

Fora isso, eles estavam muito expostos aos rombos no sistema bancário da Europa e podiam quebrar a qualquer momento por causa de problemas estruturais nos PIIGS.

A verdade é que ninguém queria saber de Europa naqueles idos de 2010.

Para quem não manja do assunto, PIIGS era a sigla que o mercado usava para categorizar os países-lixo que puxavam a União Europeia para baixo.

Na ordem: Portugal, Itália, Irlanda, Grécia e Spain (em inglês mesmo para completar o “S” da sigla).

O “antônimo” de PIIGS era outra sigla muito conhecida de nós brasileiros.

Se os PIIGS representavam as porcarias da Europa velha e estagnada, os BRICS eram os tijolos do novo mundo, símbolos de prosperidade e dinheiro.

Entendeu o trocadilho com as siglas? Pig é porco e brick é tijolo, né?

A galera realmente achava que Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (S de *South Africa*) seriam os grandes motores da economia mundial na nova década.

Agora chega para o investidor que colocou dinheiro nos BRICs em 2010 e pergunta como está a rentabilidade do portfolio dele de lá até 2016.

Dos cinco BRICS, só acertaram um!

Perdi o foco de novo. Ainda não é hora de falar de BRICS.

Tava explicando sobre os *bulge brackets*, né?

Bom, no topo da cadeia alimentar estavam os bancos da categoria “too big to fail”, aquelas firmas que eram grandes demais para quebrar.

A verdade é que Goldman Sachs, Bank of America Merrill Lynch, Morgan Stanley, JP Morgan Chase e Citigroup só existem hoje em dia porque o governo americano injetou centenas de bilhões de dólares no sistema

bancário depois daquele mega papelão do mercado imobiliário em 2008.

Eles cometeram os mesmos erros que Bear Sterns e Lemann Brothers mas não foram punidos que nem os dois defuntos pois as autoridades concluíram que, se eles quebrassem, o mundo inteiro quebraria junto.

O próprio Merrill Lynch rodou durante a crise. Só que eles conseguiram tocar uma fusão relâmpago com o Bank of America e os dois sobreviveram com um nome novo.

Se quiser se aprofundar no assunto, recomendo que você assista o filme A Grande Aposta (The Big Short) com Christian Bale e com o Brad Pitt.

Não adianta eu sentar aqui e explicar *collateralized debt obligations*, *mortgage-backed securities* e *credit-default swaps* que ninguém vai entender porra nenhuma.

Nem os caras que vendiam bilhões e bilhões de dólares desses produtos sabiam explicar aquilo direito.

Foi exatamente por isso que o mercado financeiro foi pro saco naquele ano.

Assista o filme e você vai entender melhor como esses cinco bancos se safaram de uma das maiores pilantragens já executadas na história da humanidade e ainda receberam uma grana do contribuinte de presente.

Imagina aí um ladrão pulando o muro da tua casa, estuprando tua esposa e levando todos os teus pertences.

Aí, ao invés de colocá-lo no xilindró, a polícia decide premiá-lo com 1 milhão de dólares para manter a classe dos ladrões viva.

Tipo isso aí...

Que merda, hein? Sempre me achei um cara mega íntegro e tinha prometido a mim mesmo que nunca venderia minha alma para aqueles bancos nojentos.

O problema é que quando tem dinheiro envolvido, a memória do ser humano fica muita curta.

Dois anos depois da crise que quebrou geral, lá estavam os *bulge brackets* americanos renovados e prontinhos para garimpar novos talentos nas

melhores universidades do mundo.

Parecia que eles tinham usado aquele *Neuralyzer* do Will Smith no filme MIB Homens de Preto! Caramba, nem 30 páginas do livro e eu já citei o Will Smith duas vezes.

O alvo dos *bulge brackets* era aquele mesmo monte de juvenzinho hipócrita que só sabia criticar o “sistema” nas aulas de finanças e macroeconomia durante aquela crise que deixou milhões de pessoas no desemprego e aniquilou a poupança de muitos trabalhadores inocentes.

Como dizia o velho Mano Brown, nada como um dia após o outro dia.

A mesma galera que metia o pau nos bancos durante as discussões de classe estava lambendo os dedos para descolar uma *summer internship*, colocar o nome de um *bulge bracket* no currículo e botar uma graninha fácil no bolso.

Dinheiro realmente fala mais alto...

CAPÍTULO 4.

O EFEITO WHARTON

Como eu falei ali em cima, o 6º período é o *crunch time* para a galera decidir o que vai fazer pelo resto da vida.

É no 6º período que os engravatados de Nova York descem do trem Amtrak na 30th Street Station para garimpar futuros milionários nas salas de conferência de West Philadelphia.

A Wharton School é uma mina de ouro para qualquer profissional de recursos humanos dos bancos de investimento.

O cara de Wharton já vem pronto para botar a cara no mercado financeiro e participar de transações bilionárias.

Sabe por quê?

Ele viu coisa muito mais cabeluda que aquilo durante os quatro anos de ralação nos corredores do Huntsman Hall e do Steinbergh Dietrich Hall, os dois quartéis-generais daquela que era considerada a melhor escola de negócios do planeta.

Com 20 anos na cara, o moleque de Wharton além de ter uma base bem forte em matemática, já manja de *valuation*, sabe modelar o fluxo de caixa de qualquer empresa no Excel e consegue ler um balanço corporativo com os olhos de um auditor da KPMG.

Pega o cara de Harvard e pergunta o que significa a sigla DCF para ele.

Vai dar tela azul!

Yale e Princeton é a mesma coisa.

Pra você que ficou perdido e tá sem saco de procurar no Google, DCF em finanças significa *discounted cash flow*, um método para avaliar o valor de uma empresa através de estimativas sobre o quanto de dinheiro que ela vai

ganhar em anos futuros.

Em português, DCF tem dois nomes: fluxo de caixa descontado ou “achômetro”.

Apesar de serem escolas com mais prestígio que UPenn, essas rivais da Ivy League não oferecem o curso de *business* para a molecada de graduação.

Os caras estudam história, ciências políticas, filosofia, teoria econômica, comunicação e outras ciências humanas que não têm muito a ver com fusões e aquisições, emissões de ações e trading de bolsa de valores.

Quer aprender contabilidade e finanças corporativas em Harvard?

Vai ficar querendo!

Ou então você pode voltar daqui a alguns anos, aparecer com mais 200mil dólares na mão e fazer um MBA na Harvard Business School.

O que acontece com essa galera que estudou humanas nas universidades tops e é contratada para trabalhar no mercado financeiro?

Os bancos têm que perder tempo ensinando os fundamentos do mercado para eles.

Como você já sabe, tempo é dinheiro.

É verdade que nego de Harvard é inteligente e aprende rápido.

Afinal, ele passou em Harvard com 17 anos, né?

Só que o cara de Wharton tá pronto pra guerra.

Quer saber o melhor aspecto de todos? O estudante de Wharton está acostumado a fracassar.

Ahm?

Resiliência é uma qualidade muito bem vista no mercado de trabalho e a Wharton faz questão de ser um lugar hostil para seus estudantes.

De propósito mesmo... tudo para desenvolver a inteligência emocional do aluno e transformá-lo num verdadeiro tubarão dos negócios.

Acho que é por isso que a University of Pennsylvania é a instituição de ensino que mais produziu bilionários entre as 17mil universidades mundo afora.

Segura alguns nomes aí para você colocar no Google depois: Elon Musk, Warren Buffett, Donald Trump, Steve Cohen, Michael Milken e mais 19 camaradas que chegaram ao bilhão de dólares depois de estudarem no mesmo lugar que eu.

Quer um exemplo do ambiente hostil que a Wharton produz para os alunos? Tem uma parada chamada “*the curve*” que todo mundo se caga de medo.

Com a *the curve*, apenas 30% dos alunos conseguem conceito A.

Isso significa que se você tirou 96% numa prova e o resto da sala tirou 99%, você acaba engolindo um C- no boletim.

Num mundo normal, 96% seria um A+, né?

Só que Wharton fazia de tudo para simular uma realidade onde a criança chora e a mãe não vê.

A vida no mundo corporativo é competitiva e cheia de pessoas com aparência amigável mas que estão sempre prontas para meter a faca nas tuas costas.

Sabendo disso, a Wharton escolhe preparar a inteligência emocional dos estudantes martelando aquela ideia darwiniana de que só os fortes sobrevivem.

O aluno estava basicamente sozinho no mundo e tinha que se virar.

Eu mesmo odiava esse sistema de notas... porque eu só me fudia.

Enquanto os chineses e indianos do topo da curva estavam estudando para as provas, eu estava viajando com o time de futebol americano e correndo atrás de mulher.

Era basicamente impossível ficar no topo da curva e ter uma vida social.

Sabe o que se passava dentro da minha cabeça?

Não importa o quão duro eu trabalhar, eu nunca vou chegar ao nível A aqui

dentro desse lugar.

Tinha basicamente aceitado que eu era inferior intelectualmente e tinha que me contentar com os B's e C's que eu estava recebendo no boletim.

Na cadeia alimentar, eu era uma zebrinha inofensiva para os leões asiáticos do topo da curva. Coreanos, japoneses, chineses, indianos, cingapurianos... um mais crânio que o outro.

Para me consolar, meu pai comparava aquela situação com uma final olímpica dos 100 metros rasos.

São oito caras na raia e todos os olhos do mundo estão em cima deles.

A diferença entre o primeiro e o último lugar da prova acaba ficando em 5 décimos de segundo.

O oitavo lugar da prova não é um fracassado... afinal, ele treinou a vida toda, chegou a uma Olimpíada e ficou entre os melhores do mundo.

Segundo meu velho, eu só tinha motivos para comemorar por ter chegado até ali.

Mas eu não comprava aquele argumento derrotista não.

Oitavo lugar é o meu ovo! Eu queria ser a porra do Usain Bolt.

Deu pra ver que eu me cobrava muito né?

Muitos dos meus amigos no Brasil não haviam nem começado a faculdade e ainda viviam basicamente presos em seus respectivos condomínios de luxo na Barra.

Eu, com 20 anos na cara, estava a apenas 6 meses de me formar numa das melhores universidades do mundo.

Só que, nessa época, eu tinha uma vibe meio depressiva e preferia enxergar o copo meio vazio.

Apesar de tudo isso, olhando para trás, vejo o quão importante foi aquela pressão psicológica para meu desenvolvimento pessoal.

Cresci um par bem grandão de *cojones* com aquilo!

Não sei se você percebeu mas eu tinha um problema grande de auto estima ao longo da vida.

Isso aí vai aparecer de novo ao longo do livro mas vale a pena falar agora.

Sabe o que eu fazia para elevar minha auto estima e meu CR?

Me enchia de cursos de línguas.

Sempre tive uma facilidade muito grande com línguas estrangeiras e resolvi unir o útil ao agradável.

Bem vindo ao conceito dos *easy-A's*.

Easy-A's eram as aulas, eletivas ou não, nas quais conseguir nota máxima era praticamente garantido.

Os atletas do Pennsylvania Quakers tinham acesso a uma base de dados secreta com todos os *easy-A's* que os mais de 50 departamentos de UPenn ofereciam.

Não tinha outro “grupo étnico” dentro do campus que era mais preocupado com CR do que os atletas.

É fácil saber o porquê... já até falei sobre isso ali em cima.

Enquanto tá todo mundo estudando, os atletas estão ralando nos treinos, na sala de musculação ou mofando por horas e horas dentro de um ônibus para competir em outro estado.

Ser atleta NCAA é basicamente uma profissão, independente do esporte que o cara é federado. Pô, a gente jogava em estádio com capacidade para mais de 70mil pessoas.

Muitos atletas abandonam seus respectivos times quando veem que é praticamente impossível balancear esporte e estudo na Ivy League.

E já que a liga não oferece bolsas esportivas, a universidade não pode fazer nada se o atleta decidir se desvincular do time para focar apenas nos estudos.

O curioso era que a tal base de dados não estava escrita em nenhum lugar.

Era meio que uma sabedoria popular que só podia ser compartilhada por

atletas e entre atletas... estilo Clube da Luta.

De acordo com a tal planilha imaginária, as aulas mais fáceis para se conseguir o tão sonhado *easy-A* eram exatamente as aulas do departamento de letras no Williams Hall.

Fiz o mínimo possível de aulas “curvadas” de Wharton e me matriculei em créditos como Francês para Negócios, Italiano Acelerado, Literatura Espanhola do Século XIX e até um curso inteiro sobre o livro 100 Anos de Solidão de Gabriel Garcia Marquez.

Que desperdício, né?

Ir para UPenn e fugir das aulas de Wharton é igual pagar para entrar num puteiro de luxo e acabar pegando a tiazona da limpeza.

Paguei o preço.

O *easy-A* mais fácil do campus também foi descoberto por atletas: uma aula chamada *Brazilian Percussion Ensemble*, oferecida pelo departamento de música nas noites de segunda feira.

Os estudantes se reuniam uma vez por semana para tocar numa bateria de escola de samba.

Ponto final!

Não tinha dever de casa, não tinha quiz e não tinha dissertação de fim de semestre... só batucada!

Apareceu nos ensaios e tocou tamborim, repique ou surdão? Não precisava nem mandar bem no batuque para garantir a nota A e bombear o CR no fim do semestre.

No primeiro semestre dessa tal aula de samba só tinha nego do lacrosse, o esporte dos almofadinhas americanos.

A lenda urbana correu tanto pelos vestiários dos Penn Quakers que, no ano seguinte, a universidade teve que abrir três turmas de samba... quase todas elas lotadas de atletas.

Se não fosse o samba e as línguas, meu CR teria ido para o saco e eu seria

muito menos atraente para as empresas na hora das entrevistas.

Fiz tantas aulas no departamento de letras que, no fim da carreira universitária, tinha conseguido crédito suficiente para puxar um Bacharelado em Literatura Espanhola.

Sim senhores, eu sou formado em letras!

Mas eu contava isso pra quase ninguém.

Para você ter uma ideia, pega meu *curriculum vitae* e você vai ver que eu nem incluí meu diploma de letras.

Ao longo dos anos, notei que nenhum entrevistador se importou em perguntar sobre aquela graduação em letras e resolvi tirá-la de lá.

Tava ocupando muito espaço na folha.

A ironia é que hoje são as letras que pagam minhas contas.

Ou você esqueceu que gastou uma graninha para ler esse humilde livro?

Hoje em dia, olho pra trás e rio de toda aquela paranoia que eu tinha pelo CR.

No fundo, ele não era tão importante assim na tomada de decisão dos recrutadores das grandes empresas.

Só que os alunos e os próprios professores botavam um foco imenso na porra das notas.

Eles tinham razão.

Com tanta gente com *backgrounds* diferentes, o CR era o único denominador comum que servia para comparar diretamente o estudante X com o estudante Y.

Com nota ou sem nota, a verdade é que 10 entre 10 estudantes de Wharton dariam um rim por uma vaga nos *summer internship programs* dos grandes bancos de Wall Street.

O estagiário em Wall Street é basicamente tratado como um empregado do banco e até recebe bônus se mandar bem.

Para você ter uma ideia, meu colega de time Paul Sanders botou 18 mil dólares no bolso em menos de 3 meses de trabalho na mesa de operações do *bulge bracket* suíço UBS!

Por questões regulatórias, o estagiário não pode operar e também não pode falar com os investidores ao telefone.

Sim senhor, ele ganhou 18 mil dólares para ser secretário de luxo e buscar o almoço para os tubarões da mesa de operações.

Os traders da mesa do Paul ganharam muito dinheiro naquele verão.

Já que o Paul era membro do time na época que eles fizeram aquela grana, acabou sobrando um pixulézinho de agradecimento pra ele.

Vale lembrar que Paul cursava a faculdade de urbanismo em UPenn, um dos cursos mais mamão-com-açúcar de toda universidade.

Que merda!

O cara faz urbanismo, nunca estudou contabilidade na vida e tá ganhando dinheiro com finanças.

Cada vez que eu abria o Facebook, eu ficava com uma inveja danada do pessoal da minha sala fazendo *happy hour* e postando fotos nas melhores noites de Manhattan com o Tiesto, Calvin Harris e Avicii.

Eles estavam se divertindo... e ganhando muito dinheiro. Pelo menos nas aparências, né?

Irmão, o Facebook me atormentava.

E o negócio era meio que sadomasoquista.

Sabia da dor que eu sentia quando olhava a timeline mas não movia os pauzinhos para me livrar daquele vício de checar meu Facebook constantemente.

Hoje em dia tem aplicativos como o Self Control, o Newsfeed Eradicator e o livro [Hackeando Tudo](#) para matar esse vício da vida alheia no Facebook.

Mas era 2010... não existia nem Whatsapp né?

Eu tinha basicamente dois grupos de amigos na timeline: a galera do intercâmbio e a galera da faculdade.

A galera do intercâmbio estava curtindo o verão europeu e só postava foto nas *pool parties* de Barcelona.

Se Barcelona já era um fervor no inverno que eu passei lá, imagina nos meses de julho e agosto com um calor de 40 graus e dezenas de milhares de turistas festeiras e alcoolizadas na beira da praia?

O pessoal da faculdade estava bombeando o currículo e botando uma grana federal no bolso nos estágios de verão em Nova York.

E o Raian?

Bom, o Raian tava só batendo punheta e jogando Winning Eleven dentro de casa sem saber o que ia fazer da vida.

Não via a hora das “férias” acabarem e voltar tudo ao normal.

CAPÍTULO 5.

A ÚLTIMA TEMPORADA

Normal? Que normal?

Só sei que o novo semestre começou e eu continuava perdido.

Tá ligado quando tu corta a cabeça da galinha e ela continua andando em círculos doidona por alguns minutos antes de cair morta?

Eu me sentia exatamente assim.

Não conseguia nem dormir à noite.

Pensei que a *depresión post-Erasmus* daquele verão solitário iria passar quando a galera voltasse para o campus e o time comesse a pré-temporada.

O negócio só piorou, lek.

Tinha quatro fantasmas que me atazanavam todas as noites.

Além do fantasma dos créditos que eu precisava para me formar na faculdade, ainda tinha o fantasma das entrevistas de trabalho, o fantasma do futebol americano e o fantasma da tese de formatura.

O cara que corre atrás de 4 coelhos ao mesmo tempo não consegue pegar nenhum.

Resultado: não conseguia emprego, só tirava nota ruim nas aulas, não conseguia escrever uma linha da porra da tese de formatura e estava enterrando o time de futebol americano dentro de campo.

Pode pegar meus resultados como kicker na internet.

Na minha última temporada, eu tive um aproveitamento extremamente pífio: 36% de acerto em *field goals*.

Vou te mandar a real: acompanho o futebol americano há mais de 10 anos e nunca vi um kicker com um desempenho tão ruim em *field goals* quanto eu

naquele meu último ano de faculdade.

Com certeza, aquele dilema e aquela insegurança dos quatro coelhos me atrapalharam muito dentro de campo.

Qualquer fã do esporte sabe que a posição de *kicker* depende muito do estado psicológico do atleta.

Tenho plena certeza de que o corpo não respondeu porque minha cabeça não estava no lugar certo.

Além disso, a comissão técnica me liberou de alguns treinos para que eu pudesse preparar as cartas de apresentação e fazer networking nos *info-sessions* dos vários bancos de investimento que apareciam no campus para recrutar gente.

Futuro em primeiro lugar, é claro.

Afinal, eu estava ciente de que o futebol americano não pagaria minhas contas depois da formatura.

Para você ter uma ideia, teve um jogo contra o Navy Midshipmen que eu errei 3 field goals seguidos.

Vou trazer isso para a realidade do futebol: lembra daquele atacante argentino Palermo que perdeu 3 pênaltis em um jogo só numa Copa América aí dos anos 1990?

Eu era o Palermo preto no futebol americano.

Navy era nosso maior pesadelo e aqueles 9 pontos fizeram muita diferença durante o jogo.

Se isso fosse na NFL, eu estaria desempregado no dia seguinte.

A verdade é que até hoje eu não entendo porque os técnicos não perderam a paciência comigo e colocaram o *kicker* reserva em campo.

Acho que eles me deixavam jogar por respeito ao que eu tinha feito para o Pennsylvania Quakers nos três anos anteriores.

E também porque eu continuava mandando bem na minha outra posição:

punter.

Por ser basicamente um jogador de defesa e não estar envolvido na marcação de pontos, eu não precisava tanto do fator psicológico para mandar bem como *punter.*

Aquele jogo contra Navy que tinha tudo para ser o pior da minha vida acabou se tornando o melhor depois que eu mudei a história do jogo com alguns *punts* certos que colocaram o adversário contra a parede.

Resultado: ganhamos o jogo e algumas semanas depois fomos campeões da CSFL pela quarta vez em mais de 80 anos.

Aquele time de 2010 de sprint football fez história e entrou pro Hall da Fama do Pennsylvania Quakers.

Passa no campus daqui a 40 anos e te garanto que nossa foto ainda vai estar lá na parede da Weightman Hall.

Além de haver conseguido meu primeiro título coletivo em 15 anos como atleta, aprendi uma lição que espero levar para o resto da vida.

Nos anos anteriores, eu era o pica das galáxias na posição, quebrei alguns recordes e ganhei todos os prêmios individuais possíveis.

Meu time perdeu pra Navy por três anos consecutivos mas eu saía de férias com a sensação de dever cumprido.

O pensamento era o seguinte:

“Fiz o meu melhor e ainda ganhei todos esses prêmios... se o time perdeu, não foi por culpa minha... eles que se fodam”

Escroto, né?

Ensinar *teamwork* pra filho único é uma tarefa meio desafiadora!

No ano que eu fui extremamente merda, o time me levantou, eu consegui aparecer na hora certa e nós fomos campeões da porra toda.

Adivinha qual dos dois que eu prefiro?

Pronto! Completei a primeira missão e ainda ganhei um anelzão de diamantes

gravado com meu nome e com o número da minha camisa.

É que nos Estados Unidos não tem aquela tradição de ganhar medalha quando o time é campeão.

O negócio é correr atrás do anel.

Tá ligado no Phil Jackson?

Não?

Phil Jackson é um técnico lendário que foi 11 vezes campeão da NBA: 6 com o Chicago Bulls de Michael Jordan e mais 5 com o Los Angeles Lakers do Kobe Bryant.

Qual o nome do best-seller que o Phil escreveu? Onze anéis!

No inglês, a palavra *ring* já até virou metonímia para vitória.

Se liga nesse verso do meu rapper favorito Lil Wayne na música que ele fez sobre o Kobe Bryant depois da vitória do Dream Team na Olimpíada de 2008:

*“I’m going for the ring, I’m going for the ring
I went to Beijing and came back with the bling”*

Com o *ring* boladão finalmente no dedo, chegou a hora de matar os outros três fantasmas.

CAPÍTULO 6.

BATALHA NAVAL

O segundo fantasma a ser exterminado era o fantasma do desemprego.

Quando a gente é novinho, a gente coloca a validação externa no topo da nossa lista de prioridade.

Nesse primeiro semestre depois do intercâmbio de Barcelona, eu já não conseguia sentar numa roda de conversa com meus amigos das antigas.

O papo deles era sempre o mesmo: estágio de verão, ofertas de trabalho, busca por apartamento em Manhattan e *signing bonus*.

Sim, senhor! Além da remuneração gorda de uns 100mil dólares por ano, nego recebia mais 10mil só para assinar um documento se comprometendo a trabalhar no banco.

É claro que aquilo tudo me botava pra baixo... especialmente naquele marasmo do pós-Barcelona que eu tava vivendo.

Imagina só? Entrar no último ano de faculdade com uma oferta de trabalho garantida para o ano seguinte e mais 10mil dólares para gastar no que você quiser?

Na real, só entrava 5mil por causa dos impostos sobre as luvas mas mesmo assim... que inveja, parceiro!

Em teoria, essa grana aí tinha um destino: era o famoso *relocation bonus*.

O banco espera que o recruta use essa grana para ajudar na mudança para Nova York e para comprar alguns ternos da Brooks Brothers, a marca não-oficial dos tubarões de Wall Street.

Como você pôde concluir, apesar de estar no último ano de faculdade, eu não tinha feito estágio, não tinha oferta de trabalho e nem sabia o significado de um *signing bonus*.

Brother, eu não sabia nem que raios eu ia colocar na porra do meu currículo.

A única experiência de trabalho que eu tinha naquela altura do campeonato tinha sido aquele meu trampo ilegal de promotor de balada lá no Porto Olímpico em Barcelona.

Bom, eu fui traficante também...

No início da faculdade, tomava remédios tarja preta para curar meu quadro sério de Transtorno de Déficit de Atenção com Hiperatividade.

Tudo com prescrição da psiquiatra lá de UPenn.

Meus pais, naturais e zen que só eles, descobriram que eu tava tomando remédio e me deram um ultimato: se você continuar tomando esses venenos químicos, a gente te traz de volta para o Brasil.

Aquelas pílulas custavam uma nota no mercado paralelo da Ivy League. Afinal, eram as chamadas drogas do estudo e todo mundo precisava de foco.

O que eu fiz? Segui a recomendação dos meus pais e, ao invés de ingerir aquelas pílulas, passei a vendê-las.

Conseguia o estoque de graça pelo plano de saúde e vendia cada uma por 15 doletas para os amigos.

É claro que eu não ia colocar essa minha experiência empreendedora no currículo, né?

Como em todo momento de dificuldade da minha vida, a saída foi usar a criatividade.

A universidade tinha um sistema muito legal chamado PennLink.

Nessa plataforma, os departamentos de RH das grandes empresas dos Estados Unidos e do mundo pagavam uma grana federal para ter acesso aos currículos de todos os alunos e ex-alunos de UPenn.

O aluno podia logar no site e anexar a versão pdf do currículo nas vagas que as empresas colocavam lá e meio que “furar a fila” dos processos seletivos.

Já expliquei ali em cima que Penn era o maior celeiro de talentos “prontos”

entre as universidades americanas.

Por causa dessa fama, chovia empresa Fortune 500 do mundo todo na plataforma do PennLink.

Só que a grande maioria delas fazia questão de colocar um asterisco dizendo que não patrocinaria ninguém para visto H1-B.

Que porra é essa de visto H1-B, Raíam?

Posso gastar um dia todo explicando isso aí, mas não quero perder o foco do capítulo.

Com aquele asterisco, a empresa basicamente dizia que não estava a fim de contratar nenhum estrangeiro como eu.

Sim, eu não servia para eles.

E no fundo eles tinham razão. Eu também não me contrataria.

Por que se estressar contratando advogado de imigração, preenchendo papelada e gastando quase 10mil dólares para trazer um estudante internacional se eu posso contratar um americano a custo zero para fazer o mesmo trabalho?

É irmão, e agora?

CR baixo, zero experiência e zero visto de trabalho... como é que eu vou me diferenciar nessa porra?

Eu vi tantos “*Only valid with employment authorization*” que resolvi tocar o foda-se e fiz upload do meu currículo em todos eles.

Como dizem no meu jogo favorito de infância batalha naval: água!

Soltei uns 200 tiros e não consegui atingir nenhum navio.

Com tantos nãos na caixa de email, a saída era explorar a opção internacional da plataforma Pennlink.

O Pennlink era bem servido em vagas para trabalhar nas grandes capitais financeiras do oriente como Dubai, Hong Kong e Cingapura.

Só que, nesses lugares, o candidato tinha que ser fluente em árabe ou mandarim.

Água!

Tinha muita vaga aberta pela Europa também.

Só que as restrições eram basicamente as mesmas dos Estados Unidos... o que mudava era o nome da porra do visto de trabalho.

Se eu tivesse aquele passaportezinho europeu...

Mas isso fica um pouco difícil para um descendente de preto com cearense criado nos bairros de Bonsucesso e Vila da Penha.

A verdade é que eu até fuzei a árvore genealógica da minha família para encontrar algum ancestral da União Europeia e desenrolar um passaporte fodão daqueles.

Tenho um bisavô português que comeu a empregada negra da casa dele lá em 1917.

Só que o filho da puta não teve culhões de assumir o neném pretinho, fugiu e nem se deu o trabalho de registrar o filho em cartório.

Resultado: meu avô paterno só tem o nome da mãe nos documentos.

Bati na trave!

A outra opção seria convencer alguma ex-peguete lá de Barcelona a casar comigo.

Zero amor envolvido... puro business.

Estava disposto até a pagar pelo casamento para conseguir a versão europeia do *green card*.

A verdade é que eu conheci muito brasileiro que fez isso na Espanha e não deu caô nenhum.

Tenho um brother lá do nordeste que se fingiu de homossexual perante a lei e se casou com um macho amigo dele lá na Espanha!

Eu te garanto que ele não é viado.

Casou, conseguiu o visto, tá ganhando em euro até hoje e continua pegando mulher pra caramba lá em Barcelona.

Opção não faltava... mas eu tinha um cagaço enorme de ser pego fazendo uma rataria dessas.

Como eu falei no início do livro, já tinha quebrado a lei americana aos 16 anos e não queria tomar mais um risco daquele de novo.

A maioria das vagas de trabalho aparece no Pennlink entre os meses de setembro e outubro.

Já tinham me avisado que a fonte seca quando bate o feriado de *Thanksgiving* em novembro.

E não é que secou mesmo?

Desespero no ar!

A verdade é que eu não tinha vontade nem de sair de casa.

Se eu fosse para o bar Smoke's na esperança de comer alguém, não conseguiria evitar aquela velha pergunta:

“So... what are you going to do after graduation”

Não ter o que responder numa situação daquela doía pra caramba.

Pedi uma ajuda ao meu técnico Coach Williams, um vovozinho alto astral que manjava dos paranauê e conhecia muita gente importante no mundo corporativo dos Estados Unidos.

Uma vantagem de fazer parte do time “B” era que o network de ex-alunos era bem mais poderoso do que o time principal.

Afinal, aqueles caras do time “B” entraram em Penn porque eram bons na escola e não porque eram bons de bola.

Ele sentou comigo, ouviu toda minha vitimização e me ajudou a conectar alguns pontinhos.

*“Raíam, você é latino-americano...
Você fala português fluente...
Você fala espanhol fluente...
Eu passo férias em Miami...
Miami precisa de mão de obra assim...
Quem eu conheço de poder em Miami?”*

Um dos caras que mais doavam dinheiro ao time era um tiozão judeu de uns 60 anos chamado Ben Stein.

Stein estudou em UPenn lá pelos anos 1970 e virou um dos advogados mais respeitados de todo Estados Unidos.

Hoje em dia, ele é advogado do Miami Heat e mora numa daquelas mansões boladonas na beira de Biscayne Bay em Miami.

Seus vizinhos são ninguém menos que Gloria Estefan, Shaquille O’Neal e Julio Iglesias.

Já havia trocado ideia com ele nos vários eventos de networking e mentoria que nosso time organizou ao longo dos meus 4 anos em Penn mas nunca pedi nada pra ele.

Sempre tive esse bloqueio de bater na porta de alguém para pedir um favor.

Meu pai me educou para que eu não dependesse dos outros e nunca precisasse pedir favor nenhum a ninguém.

É aí que eu vejo um dos maiores erros dele na minha formação.

Irmão, se você não bater em portas, nenhuma vai se abrir pra você.

Um profeta gente boa que viveu há uns 2 mil anos atrás já dizia: “Peça e será atendido”.

Alguém aí já leu *O Segredo*? Ou já ouviu falar na Lei da Atração? E se eu te falar que isso aí é um conceito bíblico?

Por recomendação do coach, mandei um email para o Stein e resolvi abrir o jogo com ele.

Contei da minha dificuldade para conseguir emprego por causa do visto,

contei do meu dilema para colocar coisas no currículo e abri o jogo sobre a razão que me fez fugir dos estágios de verão do último ano.

Ele se sensibilizou com a minha situação e me pôs em contato com uma galera que trabalhava no mercado financeiro de Miami.

Pouca gente sabe mas Miami é uma das capitais financeiras dos Estados Unidos.

Todos os grandes bancos têm escritórios por lá, a maioria deles focada no serviço de gestão de fortunas de pessoas físicas, o *private wealth management*.

Miami era um lugar basicamente zerado até os anos 1970.

Não tinha porra nenhuma na cidade até o momento que o consumidor americano descobriu o poder de um pozinho branco chamado cocaína.

O que aconteceu?

A demanda pela droga subiu e os grandes cartéis do México e da Colômbia começaram a usar a cidade como uma espécie de Constantinopla do tráfico do novo pozinho.

Lembra do filme Scarface e do seriado Miami Vice?

Mas o que tem a ver o tráfico de drogas com o tal do *private wealth management* de Miami?

Bom, essa galera que ganhava milhões e milhões com operações ilícitas precisava de algum mecanismo para lavar aquela grana.

Boom! Começou a brotar vários *private banks* na cidade.

Junto com o pessoal das drogas, vieram os multimilionários dos países latinos fugindo da hiperinflação e também os vovozinhos americanos que se aposentavam e buscavam um lugar quente e tranquilo para descansar até chegar a hora de bater as botas.

Recomendo que você assista o documentário *Cocaine Cowboys*.

Ele explica muito bem essa “ascensão ilícita” da cidade de Miami e coloca os

bancos de investimento no meio da roda.

Comecei a explorar cada vez mais a possibilidade de iniciar minha carreira profissional no sul da Flórida.

Fui lá e pesquisei tudo sobre salários, apartamentos, custo de vida e também sobre alternativas de diversão em Miami.

Não estava nada mal.

Além de ter as mulheres mais sexy do país, Miami era uma cidade relativamente barata de viver.

A verdade é que Miami foi uma das cidades mais afetadas pela crise das hipotecas de 2008.

Aí é aquela velha lei da oferta e da procura.

Subiu um monte de prédio na época das vacas gordas e do crédito fácil.

Bateu a crise, não tinha ninguém para comprar e nem para alugar então o preço de tudo ficou bem tranquilo.

Com 1.000 dólares por mês, dava para alugar um apartamento em prédio luxuoso com vista para o mar e para a baía.

Para você ter uma ideia, com os mesmos 1.000 dólares em Nova York, você não consegue nem uma vaga para dormir num beliche lá no cu do Harlem.

Fora isso, o imposto de renda na Flórida é muito mais amigável do que na grande maioria dos estados da União.

Tava muito bom pra ser verdade.

CAPÍTULO 7.

A PIRÂMIDE DO RESPEITO

Na hierarquia de respeito dos profissionais do mercado financeiro, o setor de *private wealth management* está lá embaixo... quase que tão marginalizado quanto o *back-office*.

Só fui descobrir essa parada da hierarquia quando falei numa roda de amigos do Huntsman que havia recebido uma oferta para trabalhar no *private* do UBS em Miami.

É claro que eu tava blefando.

Mas foi legal escutar a opinião de gente que tinha um pouco mais de experiência no ramo do que eu.

Resolvi fuçar mais sobre essa tal hierarquia e concluí que os argumentos do pessoal da roda de amigos eram válidos: o *private* era realmente um péssimo lugar para começar uma carreira dentro do mercado financeiro.

Meu pensamento passou a ser o seguinte: se for para entrar na chuva, eu vou é me encharcar.

Além de ganhar bem menos do que a galera do lado institucional, o pessoal de *private wealth management* tem um trabalho meio que de corno.

Eles vivem de ficar massageando o ego e puxando o saco de gente muito muito rica.

O cara que trabalha nesse departamento acaba sendo uma espécie de *personal assistant* de luxo.

Precisa pagar as contas da casa? Liga pro banker.

Precisa estruturar uma operação para comprar uma lancha em Saint Tropez? Liga pro banker.

Precisa alugar um jatinho para passar um fim de semana nas Bahamas? Liga

pro banker.

Quer ir num restaurante legal mas ninguém quer te acompanhar e você tá com vergonha de ir sozinho? Liga pro banker.

Se o *private banker* é o cachorrinho do cliente rico, o Raian seria o cachorrinho do *private banker* lá em Miami.

Se eu começasse no *private*, ficaria preso ali pelo resto da minha carreira no mercado financeiro.

São raríssimas as pessoas que começam no *private banking* e se mandam para o institucional sem precisar pagar um MBA.

Mas era o que tinha pra mim... mais vale um pássaro na mão do que dois voando.

Stein me conectou com um ex-aluno de Wharton no banco suíço UBS e também com um brasileiro que cuidava de fortunas sob a bandeira do banco Morgan Stanley.

Adicionei os dois no LinkedIn, mandei uns e-mails e fiz alguns calls por Skype.

Os caras se amarraram na minha mas disseram que ainda não estavam contratando e me colocaram em stand-by até abrir vaga em junho.

O foda é que eu não aguentaria esperar até depois da formatura para correr atrás de emprego.

Seria um completo fracasso se eu fosse o único aluno do Huntsman Program sem emprego garantido no dia da formatura.

Já que eu passei as três últimas páginas espetando o setor de *private wealth management*, vou tirar um tempinho para explicar os trabalhos mais acima da pirâmide de hierarquia de um banco de investimento.

O pessoal de Wharton só estava focado no lado institucional do mercado financeiro.

Como eu falei, *private banking* era pros fracassados.

Eram três os departamentos-chave: *investment banking*, *equity research* e *sales & trading*.

O termo institucional vem pelo simples fato que você está lidando com empresas. No *private banking*, você lida com indivíduos.

Em termos de serviço, não tem muita diferença não.

As necessidades de ambos os lados são bem parecidas: dinheiro, informação, opinião e atenção.

Só que o tamanho da carteira da contraparte é que estabelece a tal hierarquia do banco.

No *private banking*, o cara lida com clientes que tem algumas dezenas de milhões para girar.

No institucional, o cara lida com empresas que tem algumas dezenas de bilhões para girar.

Sim, aquela simples letrinha no começo da palavra faz uma diferença descomunal.

Se o banco ganha o dinheirinho dele recebendo comissão em cima das operações, já deu para entender por que o institucional está no topo da cadeia alimentar né?

O *investment banking* é com certeza o departamento mais glamoroso do lado institucional de um grande banco.

O analista júnior nesse setor começa com um salário de 70 mil dólares por ano mas a remuneração dele pode chegar facilmente aos 150 mil dólares, de acordo com a quantidade de *deals* que o grupo dele estiver envolvido.

Vou explicar o que faz o *investment banker* com um exemplo bem brasileiro.

Finge que você é o presidente da rede de churrascarias Fogo de Chão.

Você sente que a marca está crescendo muito nos Estados Unidos e sua caixa de email está lotada de oportunidades lucrativas para abrir restaurantes longe dos grandes centros urbanos.

Só que essa mega-expansão vai te custar uns 500 milhões de dólares e você não tem nem um décimo desse dinheiro em caixa.

No money? No problem!

O banco de investimento te ajuda a emitir ações e usa a rede de contatos endinheirados que ele tem para encontrar gente que vai acreditar no teu sonho e comprar uma fatia da tua empresa.

E aí?

Os *investment bankers* analisam o caso, estruturam isso como um produto e fazem vários materiais visuais para vender a Fogo de Chão como se ela fosse a melhor empresa do mundo.

Quem são os compradores?

Nesse caso, não estamos lidando com tiozões latino-americanos de Miami que têm 3 milhões de dólares da aposentadoria na conta e um ego maior do que o Eike Batista.

Quem investiria na Fogo de Chão nesse caso seriam os grandes *hedge funds*, fundos de pensão, seguradoras, gestoras de recursos... cada uma tomando conta de pelo menos 1 bilhão de dólares.

De vez em quando, aparece até um governo ou outro interessado em comprar ações de empresas promissoras como a Fogo de Chão.

Os mais ativos nesse mercado são os governos da Noruega, Cingapura, Emirados Árabes Unidos e Arábia Saudita. Tudo isso através dos *sovereign wealth funds* ou fundos soberanos.

Sim senhor, os *investment bankers* têm acesso ao poder!

É claro que não existe almoço grátis.

O banqueiro vai levar uma comissão em cima desses milhõeszinhos que a Fogo de Chão for levantar no mercado.

O que faz um jovem de 21 anos num time de *investment banking* para ganhar quase 150 mil dólares por ano?

Ele trabalha pra cacete!

Em muitos dos casos, nego entra no escritório às 9 da manhã e só vai pra casa às 2 da manhã do dia seguinte.

Ah, esqueci de falar que ele dá as caras no escritório dia de sábado e domingo também.

Há uns anos atrás, saiu uma notícia de que um estagiário de *investment banking* da filial britânica do Bank of America Merrill Lynch morreu de tanto trabalhar.

Foram investigar a história e descobriram que o moleque havia passado três noites em claro no escritório para se provar dentro do banco e conseguir uma oferta de trabalho full-time.

Que tortura, hein? Procura aí no Google a história do jovem analista Moritz Erhardt.

Investment banking é um trabalho pesado mas não chega a ser muito difícil não.

Na verdade, em muitos dos casos, os analistas não fazem porra nenhuma no escritório das 9 da manhã às 6 da tarde.

Eles ficam no cubículo surfando a internet e lendo notícias até dar a hora do chefe voltar pra casa.

Antes de meter o pé do escritório, ele aproveita para jogar várias picas na mão da molecada para resolver enquanto ele estiver fora.

Daí a galera júnior passa a noite enfeitando *pitchbooks* e manipulando planilhas de Excel para chegar ao número que o chefão mandou chegar.

Foda-se que o modelo financeiro que você montou no Excel com todo seu conhecimento de *valuation* está dizendo que a empresa vale 100 milhões de dólares e que a dívida dela está para estourar daqui a três anos.

Se teu chefe falou para você montar um modelo dizendo que o valor da empresa é 600 milhões, você vai ter que manipular os números até a morte para mostrar aquele número grande e bonito ali pro cliente.

Quanto maior o número, maior a comissão do banco né?!

Pitchbook nada mais é que uma apresentação feita no Microsoft PowerPoint com logos, tabelas bonitinhas e infográficos otimistas.

Tudo para convencer o investidor de que ele precisa botar alguns milhões do dinheiro dele ali.

Só que é o seguinte: o jovem analista não pode deixar nada passar.

Atenção ao detalhe vale muito mais do que qualquer aula de cálculo avançado ou de estatística que o cara fez na faculdade.

O cliente olha um número errado na página 75 do *pitchbook* ou uma palavra mal escrita na página 134 e lá se vai a reputação do seu time inteiro.

É por isso que você escuta histórias de nego que cheira cocaína e toma bala no escritório. O cara tem que estar pilhado até altas horas da madrugada e não deixar uma vírgula passar.

Essa vírgula mal posta de um analista júnior pode cagar a planilha inteira e custar bilhões de dólares para a conta do banco no fim do dia.

O bagulho é louco, irmão.

Um pouco abaixo do *investment banking* está o pessoal do *equity research*.

No *research*, o júnior também começa com um salário de 70 mil dólares por ano mas o bônus dele acaba sendo um pouco mais magrinho que o do *investment banker*.

Bom, faz sentido.

O cara do *research* sai do escritório bem mais cedo que o *investment banker* e raramente aparece no banco nos fins de semana.

Na verdade, se colocar na ponta do lápis, ele com certeza ganha mais por hora de trabalho do que o *investment banker*.

Tá ligado quando sai uma notícia no jornal dizendo que o banco Morgan Stanley rebaixou a nota da empresa Ambev de compra para venda?

Quem cuida desses *ratings* aí são os analistas do *research*.

Os grandes bancos contratam caras que sabem muito sobre um setor específico e pagam altos salários para que eles estudem tal setor a fundo.

Tipo isso mesmo: o cara é pago só para estudar.

Quanto mais o analista estuda, mais autoridade ele tem para conversar com clientes sobre as empresas que compõem aquele subgrupo da economia e mais confiança ele vai ter para fazer as recomendações de investimento.

Só que ele tem que saber absolutamente tudo sobre as empresas, sobre seus respectivos clientes, seus fornecedores, seus competidores, suas operações internacionais, sua exposição ao câmbio, sua exposição ao preço de commodities, a composição de sua dívida, etc.

E o cliente do outro lado da linha espera que você saiba a porra toda na ponta da língua.

Saiu uma notícia relevante sobre uma das empresas que você cobre hoje no jornal e você não leu? Pode ter certeza que vão comer teu cu lá no banco.

Vamo pegar o exemplo que eu usei ali em cima da Fogo de Chão.

O banco vai lá e contrata um especialista com anos de experiência na indústria de restaurantes para ser analista lá dentro.

Aqui no Brasil, um cara desses bota uns 70 mil reais de salário fixo por mês... fora o bônus né?!

Lá fora, a remuneração anual do analista de research chega facilmente ao milhão de dólares.

Além de manjar de todas as empresas de restaurantes listadas na bolsa de Nova York, ele tem que ser bem apessoado, se comunicar bem, ser bom em projeções de Excel e fazer politicagem com os executivos das empresas do setor.

De vez em quando, o cara tem que comentar resultados trimestrais, atualizar o modelo financeiro daquela empresa no Excel e acompanhar todas as notícias relevantes em ferramentas como o Bloomberg, o Factset e o Google Alerts.

Daí ele pega toda essa informação e dá nota para as ações da Fogo de Chão, da Darden Restaurants, do Denny's e de outros restaurantes listados na bolsa: compra, neutro ou venda.

No fundo, no fundo, o *research* é um departamento que não gera dinheiro para o banco.

Se você parar para pensar, ele acaba sendo um mega centro de custos.

Se o cara custa 1 milhão de dólares para a empresa e gera zero de faturamento, tem alguma coisa errada né?

E a gente nem falou da grana que o banco gasta com as viagens que o analista faz para visitar os clientes e as empresas sob cobertura.

E tome mais custos!

Os bancos investem no *research* porque ele acaba funcionando como um cartão de visitas.

Ter um cara muito bom cobrindo um determinado setor ajuda seu banco a gerar dinheiro de corretagem e também é um fator determinante na originação de deals de *investment banking*.

Falei grego agora, né?

Se eu sou o dono da mesma Fogo de Chão do exemplo anterior, eu vou querer emitir ações e fechar o *deal* com o banco que tem o analista mais respeitado do mercado.

O pensamento do executivo da empresa é o seguinte: o cara tem credibilidade com os investidores, manda bem em suas recomendações e tem um alto poder de persuasão para convencer os clientes a seguir seus conselhos.

É claro que eu quero esse cara do meu lado porque os clientes que investem em ações de restaurantes realmente ligam para o que ele fala.

Se eu colocar meu *deal* na mão de um banco com um analista zé roela que não tem o respeito de ninguém, corro um grande risco de sair de mãos abanando.

É irmão! O mercado financeiro é um business de reputação mais do que

qualquer coisa.

Bom, esse tempo todo que eu falei do *research* acabei não falando nada do júnior que trabalha lá dentro.

A verdade é que, no *research*, o analista júnior faz tudo o que o seu chefe quarentão não quer fazer.

Mas ele acaba tendo mais contexto do que o novinho do *investment banking*.

Apesar de fazer aquelas mesmas tarefas de perfumaria e de decoração de PowerPoints que o *investment banker* faz, o junior do *research* tem um pouco mais de responsabilidade e de exposição aos tubarões do mercado financeiro.

Já que os times de *research* são bem menores do que os de *banking*, o analista junior tem que matar um monte de coisa no peito, especialmente se o chefe dele estiver fora do escritório visitando cliente.

Ele liga para os executivos das empresas para buscar informações, viaja para conferências, faz perguntas no conference calls de resultados trimestrais, participa de reuniões internas com o pessoal da mesa de operações, discute preços de ações com clientes ao telefone e, de vez em quando, leva o cliente para dar um rolé com a grana do banco.

Apesar dessa resposta do parágrafo aí de cima, vou te contar que 95% do tempo dele é gasto dentro do escritório enfeitando apresentações de PowerPoint, batendo números em planilhas de Excel e correndo atrás de notícias no Google ou no Bloomberg.

Abaixo do *research*, está o pessoal da mesa de operações, o chamado *sales & trading*.

Na realidade, os três trabalham em conjunto e o pessoal mais sênior do *sales & trading* chega a ganhar muito mais do que os picões do *research*.

Irmão, a mesa de operações é onde banco ganha o dinheiro dele. Chegou 9:30 da manhã e o sino da New York Stock Exchange tocou, é o andar inteiro em modo de caça.

Apesar de estar na linha de frente, o *sales & trading* é evitado pelos jovens mais sagazes por causa do fator transferência de conhecimento.

Pensa comigo: o moleque do *investment banking* e do *research* pode usar todo aquele conhecimento técnico de contabilidade, de *valuation* e de modelagem de Excel que ele aprendeu dentro do banco e brilhar em qualquer outro lugar no resto da carreira dele.

Muita gente escolhe ralar dois anos no banco de investimento exatamente pela bagagem profissional que aquele trabalho de formiguinha no Excel te dá.

Dali é um pulo para descolar um trampo em fundos de investimento, em startups do Vale do Silício, em consultorias estratégicas como a McKinsey e a BCG, na tesouraria de empresas grandes, etc.

Apesar de estarem muito mais próximos de onde tudo acontece, os juniors da mesa de operações têm muito menos oportunidade de avanço lateral ou vertical na carreira.

No *sales & trading*, você só tem duas escolhas: ou você cresce ali dentro ou terá que começar algo do zero daqui a 2 anos quando o programa de analista acabar.

Geralmente as pessoas falam de *sales & trading* como uma coisa só... tipo Jorge & Matheus e Sandy & Junior.

Eu vou dividir a dupla para ficar mais fácil de explicar.

De um lado, o *sales* é responsável pelo relacionamento com a linha de frente dos fundos de investimento.

Ele resume a visão dos analistas do *research*, vende os relatórios que o banco produz, organiza eventos para os clientes e faz tipo umas 300 ligações por dia para mostrar que o banco existe.

O picão do fundo do George Soros quer falar com o teu *research* especialista em petróleo para discutir a crise na Petrobrás?

O *sales* faz todo esse meio de campo e ainda tenta desenrolar um call diretamente com a presidente Graça Foster.

Tem que ser muito liso, mandar muito bem com pessoas e, mais importante de tudo, tem que ter uma baita de uma *poker face*.

Em muitas das vezes, ele é apenas um concierge que precisa massagear o ego dos clientes dos fundos de investimento (buy-side) em troca de comissões multimilionárias.

Se o banco não tiver uma boa equipe de vendas, ele não vai conseguir trazer cliente para operar com o *trader*.

Tem banco que bota um monte de gostosa ex-modelo para tocar essa parte de relacionamento com cliente.

E olha que funciona!

Mano, já ouvi várias histórias de gostosas da mesa de *sales* que saíam com cliente... sem amor envolvido.

Pensa comigo: Joãozinho trabalha num mega fundo de investimento pica das galáxias, tem 1 bilhão de dólares para comprar em ações da Vale e precisa executar esse trade com alguma mesa de operações.

O *sales* do banco X é um gordinho gente boa que te levou no jogo do Yankees semana passada e comprou várias cervejas pra você no estádio.

O *sales* do banco Y é uma loira alta gostosa pra caraca que transou com você depois do jantar de negócios de semana passada.

Adivinha quem o Joãozinho vai escolher para executar o trade e ganhar uma porcentagem daquele 1 bilhão que ele vai botar na Vale?

Mano, as verdadeiras putas de luxo estão num nível muito acima dessas Panicats ficha-rosa que aparecem por aí.

Lembra que o Mario falou no prefácio que todo mundo tem seu preço nesse mercado?

Bom, faltou o trader né?

O trader é um cara mais cascudo e mais agressivo.

Geralmente, os bancos recrutam ex-atletas da NCAA com aquela mentalidade competitiva e sangue-no-olho para operar.

É o trader que executa as operações, tanto na conta do banco quanto na conta

dos clientes. No Brasil, não sei o porquê, mas eles preferem usar o nome “broker”.

Tá ligado naqueles caras que ficavam gritando no telefone naquele empurra-empurra das bolsas de valores de antigamente? Esses aí são os traders.

Só que hoje em dia não tem pregão físico, né?

Hoje é tudo pela internet então os caras ficam na mesa de operação com uns 6 monitores ligados e passam o dia inteiro no chat do Bloomberg falando com outros traders.

São raras as vezes que os bancos colocam um novinho para operar logo de cara.

Tem que ter muita frieza e sagacidade para ser *trader*.

Se você erra uma vírgula ou aperta “sell” em vez de “buy”, você pode gerar um perda multimilionária para o banco e acabar com o emprego da sua área inteira.

Deu para notar uma tendência para o jovem empregado nos quatro departamentos que eu citei ali em cima né?

Todo mundo ganha bem para fazer trabalho de corno.

Se você parar pra pensar, o valor agregado é muito pequeno.

É o tipo do trampo que eles podem colocar um cara lá na Índia para fazer ganhando 100 vezes menos.

Todo mundo que trabalha nisso pensa assim no fundo no fundo: eu estudei a vida inteira, me esforcei para tirar notas altas na faculdade, li centenas de livros para chegar no mundo real e ficar ajustando o tamanho de um círculo e mudando a cor de fontes no PowerPoint?

Que merda, hein!?

Mais uma vez, o dinheiro fala mais alto.

Pouca gente nos Estados Unidos ganha um salário anual de 6 dígitos como essa molecada de 20 e poucos anos que passa nos *analyst programs* dos

bancos de investimento.

Mesmo lá fora, é muito difícil encontrar pais de família com diploma, mestrado e 20 anos de profissão ganhando tanto dinheiro assim.

Se você tivesse uma oportunidade de ganhar mais dinheiro com 21 do que seus pais com 50, você se venderia para uma parada que não tem nada a ver com você?

Parando pra pensar, chega a ser pior que prostituição.

Na prostituição, a puta vende o seu corpo por alguns minutinhos em troca de dinheiro.

Nisso aí, o câmbio continua sendo tempo por dinheiro.

Só que ao invés de vender o corpo que nem a puta, o cara vende a alma.

CAPÍTULO 8.

UMA QUESTÃO DE Q.I.

Já tinha jogado a toalha no tal do *On Campus Recruiting* e perdido toda esperança que eu tinha na plataforma top do Pennlink.

A verdade é que eu tava de saco cheio de receber aqueles e-mails automáticos que as empresas mandam quando querem rejeitar vários candidatos ao mesmo tempo.

Já até saquei qual é a deles.

Eles só mudam o nome do cara na primeira linha e usam a mesma mensagem escrota para todo mundo.

Tem vez que eles nem se dão o trabalho de fazer isso e só colocam “*dear applicant*” lá no topo.

O tempo ficava cada vez mais curto e eu já começava a explorar algumas outras saídas um pouco mais alternativas ao mundo corporativo dos Estados Unidos.

Voltar para o Brasil?

Voltar para Barcelona para trabalhar como assistente de jogador de futebol?

Procurar um mestrado baratinho na Europa para adiar minha entrada no mundo real?

Na real, a melhor saída seria empreender.

Empreender? Em 2010, essa era uma palavra que gerava um tabu danado.

Era um pouco antes do boom de tecnologia que jogou empresas com quase zero de faturamento como Facebook, Twitter e Yelp na bolsa por dezenas de bilhões de dólares.

Hoje em dia, o sonho de todo mundo que sai de Wharton é criar o próximo Facebook.

Só que, na época, ninguém estava nem aí para isso.

Só os caras com muito culhão e muito dinheiro na família se arriscavam nessa estrada venenosa chamada empreendedorismo.

Mudar para San Francisco e trabalhar em startup? Muita incerteza e muito desafio.

Naquele ano de 2010, o panorama começou a mudar um pouco.

Foi ali que Hollywood lançou o filme *A Rede Social*, cinebiografia que conta a história das origens do Facebook no campus de Harvard, capitaneado por um hacker anti-social de 19 anos chamado Mark Zuckerberg.

Mesmo com o sucesso do filme dentro do campus, a cultura Wharton era tão forte que fazia a gente olhar torto para os poucos caras que tentavam empreender e agregar valor ao mundo lá dentro.

Se você parar pra pensar, o cara do mercado financeiro não cria riqueza. Ele só transfere a riqueza de um lado pro outro... dinheiro por dinheiro.

O negócio em Wharton ainda era o *investment banking*, mesmo com o setor em queda livre.

A verdade é que os Estados Unidos ainda não tinham se recuperado da crise econômica que quase jogou todos os bancos do sistema no buraco.

Como eu descrevi naquele capítulo dos *bulge brackets*, o governo salvou os bancos de investimento do fracasso injetando alguns bilhões no programa *Troubled Assets Relief Program*, mais conhecido como TARP ou simplesmente *bailout*.

Bailout é a palavra que nego usa quando você tá na cadeia e vem um amigo teu e paga tua fiança para tu sair de lá.

Mas não existe almoço grátis, meu amigo.

Nem para os mestres do universo que tocam o mercado financeiro.

O governo abriu a torneira e salvou a pele dos banqueiros com o dinheiro do contribuinte mas impôs um caminhão de novas regras para regular o mercado financeiro e evitar outra catástrofe como aquela de 2008.

Para os bancos de investimento, a pior de todas era a tal da Volcker Rule.

A Volcker Rule basicamente barrou os bancos de investimento de especularem com o próprio dinheiro através das *proprietary desks*.

As *proprietary desks* eram uma espécie de fundo de investimento dentro da própria mesa de operações do banco. Só que elas competiam diretamente com os clientes do banco.

Adivinha quem tinha a prioridade?

Sim, aquilo era um conflito de interesse maior do que a jeba do Kid Bengala.

Kid Obama chegou na parada e acabou com todas as *proprietary desks* dos bancos americanos.

Resultado? Os bancos perderam uma de suas principais fontes de receita.

A equação é muito simples: quanto mais restrições, menos lucro para o banco!

Uma prova dessa crise interna é que os bancos de investimento pararam de contratar as tradicionais classes de analistas.

Eu fazia parte da Classe de 2011 da University of Pennsylvania.

As classes de 2010 e 2009 se fuderam em verde e amarelo no *On Campus Recruiting*.

Não tinha emprego para a garotada recém formada, cara! Era tipo o Brasil de 2016.

Quer outra prova? Olha o salário médio dos trabalhadores do setor de serviços financeiros.

Você com certeza já viu o filme O Lobo de Wall Street sobre as peripécias de Jordan Belfort e seu estilo de vida regado a drogas, álcool e mulheres belíssimas.

Aquela putaria toda e aquele excesso de dinheiro fácil ficaram nos anos 1990 e acho que eles não voltam tão cedo... pelo menos no mercado financeiro.

Pode ter certeza que quem trabalhou nisso aí nos anos 1990 ficou muito mas muito rico.

Eu usei o termo queda livre ali em cima porque, em termos de salário, o cara que trabalhava no mercado financeiro em 1999 chegava a ganhar 10 vezes mais que o cara na mesma posição em 2009.

Geralmente é o contrário, né? Quanto mais o tempo passa, mais tua remuneração sobe.

Mas quando o banco não ganha dinheiro, os bônus ficam cada vez mais magrinhos. É daí pra pior.

Antigamente, você ouvia histórias de nego de 24 anos botando 1 milhão de dólares de bônus no terceiro ano dele no banco.

Hoje, se a remuneração anual do cara chega aos 100 mil dólares, ele tem que comemorar e muito.

Sei que, olhando de fora, 100 mil dólares ainda é muito dinheiro. Eu só queria ilustrar que o setor encolheu muito, mas muito dos áureos anos 1990 para cá.

Hoje em dia, quem brinca de ganhar dinheiro assim são os geeks de tecnologia que moram nas imediações de San Francisco e tocam empresas do Vale do Silício.

Perdi um pouco do foco e vou voltar para minha situação depois da temporada de entrevistas.

Vi que não ia conseguir nada pelo site e comecei a explorar meu próprio network.

Não sabia o que queria fazer da vida mas estava decidido que faria de tudo para não voltar a casa dos meus pais.

E também não queria esperar até junho e terminar trabalhando na porra do *private banking* puxando saco dos ricos de Miami.

Sempre fui mestre em criar relacionamentos e conseguir *business cards* de pessoas influentes em conferências.

Acho que o tempo que eu passei na aba das celebridades lá em Barcelona me ensinou que pessoas de poder gostam de ser tratadas como pessoas comuns.

Trouxe aquele conceito do futebol para o mundo dos negócios e “zerei” o Wharton Global Forum daquele ano em Madrid.

O Wharton Global Forum é uma mega conferência de negócios exclusiva para ex-alunos da minha faculdade.

Todo ano, os *whartonites* viajam para uma grande capital para se conectarem com gente de poder do cenário dos negócios internacionais. A conferência desse ano vai rolar em Kuala Lumpur na Malásia.

No Global Forum de Madrid, fiquei brother até do atual Rei da Espanha Felipe de Borbón e fiz questão de contar essa história no meu segundo livro [Turismo Ousadia: Como Conquistar o Mundo Ainda Jovem](#).

Saí daquela conferência com uns 200 *business cards* das pessoas mais influentes da Europa e dos Estados Unidos.

O fato de ter sido o único negro presente naquele evento ajudou as pessoas a se lembrarem de mim.

O problema é que eu abria o network, conseguia o contato das pessoas poderosas mas nunca fazia o importantíssimo *follow-up*.

O *follow-up* nada mais é que aquele email que você manda no dia seguinte dizendo que “foi um prazer conhecê-lo” e “vamos manter o contato”.

É impressionante como as pessoas minimizam a importância desse *follow-up*.

Eu mesmo teria ganho muito mais dinheiro na vida se tivesse levado isso a sério.

Na real, eu era aquele tipo do cara que só aparecia quando precisava de alguma coisa.

E as pessoas de poder reconhecem de longe esse tipo de gente oportunista.

Depois de tantos mas tantos não na internet e nos e-mails do network, um belo dia recebi uma mensagem de um cara meio aleatório no Facebook.

Ele se apresentou como ex-aluno de Wharton, disse que desceria para a Philadelphia para o evento *Making History* na semana seguinte e queria me conhecer.

Making History é um coquetel organizado anualmente pela presidente de UPenn Amy Guttmann para agradecer a todos aqueles ex-alunos que doaram dinheiro para a universidade.

Para você ter uma ideia, só no ano de 2010, a University of Pennsylvania conseguiu levantar 26 milhões de dólares de seus ex-alunos.

Gordinho, de óculos e com três filhos na foto de perfil, ele parecia ser um cara muito gente boa e com o coração bem puro.

Dava para notar de longe que ele era o tipo da pessoa que não fazia mal a ninguém.

Vou confessar que, à primeira vista, não dei muita moral pra ele não.

Mal sabia eu que era ele que pagava minha bolsa para estudar na *University of Pennsylvania*.

Acho que vale a pena explicar como funciona esse esquema de bolsas de estudos lá nos Estados Unidos.

A verdade é que nem a Pennsylvania nem nenhuma outra faculdade da Ivy League dá bolsas de estudos pelo mérito do aluno.

As bolsas tinham a ver única e exclusivamente com a necessidade financeira dele.

Apesar de haver crescido num bairro de classe média do Rio de Janeiro, eu era considerado pobríssimo aos olhos da universidade.

Afinal, o patrimônio da minha família era cotado em reais e meu pai estava desempregado na época que eu passei no vestibular.

As bolsas lá em Penn funcionam mais ou menos assim: se o estudante for bom o suficiente para passar no processo seletivo, ele não precisa se

preocupar mais com nada.

Isso se a renda da família dele for menor que 200 mil dólares por ano.

Passou disso? O cara tem que bancar tudo. Se ganha menos, é missão da própria universidade encontrar 50 mil dólares por ano para bancar o cara lá.

Os caras do setor de bolsas de estudos de Penn recolhem as necessidades financeiras dos alunos e fazem um “match” estilo-Tinder com aqueles ex-alunos milionários que doavam dinheiro para a universidade.

Nos três primeiros anos, quem pagava minha bolsa era uma ricaça com sotaque britânico chamada Janeth Paysinger.

Janeth fez MBA em Wharton nos anos 1980 e se casou com um magnata bilionário do petróleo do estado do Texas e era muito ativa quando o assunto era filantropia.

O casal morava em Londres e passava em Philadelphia umas duas vezes por ano para checar o progresso de seus estudantes patrocinados e para participar de algumas reuniões de conselho no prédio da Wharton Business School.

Não posso acusar ninguém mas todo mundo que doa dinheiro à caridade tem segundas intenções. Especialmente aqueles que fazem questão de mostrar que doaram.

Tem isso até na Bíblia, cara! Se liga só nessa passagem do Evangelho de Mateus:

“Quando tu deres esmola, não saiba a tua mão esquerda o que faz a tua direita; Para que a tua esmola seja dada em secreto; e teu Pai, que vê em secreto, ele mesmo te recompensará publicamente”

Sou um daqueles caras que acredita que puro altruísmo está na mesma categoria que Coelhoinho da Páscoa e Papai Noel.

O primeiro benefício de doar dinheiro para a universidade é abater uma parte daquela grana da conta do imposto de renda.

Isso aí é uma parada que podiam fazer aqui no Brasil, né?

Outro benefício que mantém muitos ricos perto da universidade é um

conceito que chamam de *legacy*.

Os caras do poder sabem que é muito difícil entrar numa universidade da Ivy League, especialmente se o jovem cresceu no luxo e não tem nenhuma história de superação para contar.

O que eles fazem para mitigar o risco de ver o seu filho sendo rejeitado numa universidade de elite?

Eles doam dinheiro para universidade durante a vida toda da criança.

Mas aí ... não tem nada garantido.

A grana ajuda mas se o filho não tiver as credenciais mínimas, ele vai bater de cara na porta.

Olha a meritocracia aí de novo!

Parece que o filho da Sra. Paysinger não era bom o suficiente para ser aceito e o empurrãozinho dos pais não ajudou.

Só sei que eu parei de receber a tal bolsa da Paysinger do nada... exatamente no ano que o filho dela se formou no Ensino Médio.

Será que ela parou de doar dinheiro para a universidade porque o filho dela não conseguiu passar na peneira de UPenn?

E agora, quem poderá me defender?

A universidade se adiantou para botar um novo ex-aluno para me patrocinar.

Abri meus documentos de bolsa de estudos e meu título mudou de Janeth Paysinger Scholar para um Jim Campanaro Scholar.

Aí eu finalmente consegui conectar os pontinhos.

Aquele gordinho gente boa que me adicionou no Facebook e queria me conhecer pessoalmente era o tal do Jim Campanaro que bancava a minha bolsa de estudos.

As impressões se concretizaram. Que cara gente boa da porra!

O Jim trabalhava num mega fundo de investimento chamado James Hall

Associates e era basicamente o braço direito do bilionário que dava nome a empresa.

Acho que vale a pena contar um pouco da história desse camarada James Hall aí.

Hall era um ex-aluno de Wharton que foi do zero ao bilhão de dólares no mercado financeiro e se tornou um dos maiores doadores de dinheiro para a faculdade.

Para você ter uma ideia, o George colocou 20 milhões de dólares do próprio bolso para construir um complexo de treinamento animal para os atletas do Pennsylvania Quakers.

Penn tem uma sala de musculação para botar inveja em qualquer time profissional dos Estados Unidos e da Europa. Coisa de outro mundo.

Acabou que o James Hall colocou uma cultura de solidariedade dentro de sua própria empresa de investimento.

Eles operavam na bolsa de valores e faziam questão de reinvestir parte do lucro em pessoas.

Já que o George gostava de contratar gente de Penn, todo o exército dele era meio que “voluntariamente forçado” a doar dinheiro para alguma causa dentro da universidade.

A bolsa do Jim Campanaro era direcionada a estudantes brasileiros matriculados na Wharton Business School que tivessem necessidade financeira.

Passei nos três requisitos! Vem, bolsa!

A verdade é que o Jim tinha laços muito fortes com o Brasil.

Além de investir em empresas brasileiras através de seu *hedge fund*, ele acabou se casando com uma arquiteta brasileira de São Paulo e desenvolveu um amor especial por nosso país.

Acabou que no dia do evento, eu abri o coração para o Jim dizendo que me sentia ultra-inseguro por olhar todos os meus amigos com ofertas de emprego

e dinheiro no bolso e estar “desempregado” e sem rumo ainda.

Falei para ele que meu sonho era trabalhar no mercado financeiro.

É claro que eu blefei... meu sonho desde aquela época era ser escritor.

Mas o Jim resolveu me ajudar.

Como dizia o profeta:

“Peçam e lhes será dado; busquem e encontrarão; batam e a porta lhes será aberta”.

CAPÍTULO 9

OS MESTRES DO UNIVERSO

Aquela era uma época muito boa para ser brasileiro nos Estados Unidos.

O Rio de Janeiro havia acabado de bater Chicago para sediar as Olimpíadas de 2016.

O Lula ainda era considerado o líder de estado mais carismático do mundo.

O barril do petróleo custava mais de US\$100 e a nossa querida Petrobrás acabara de levantar 70 bilhões de dólares no mercado para financiar o pré-sal.

Enquanto a economia do mundo desenvolvido continuava estagnada com a crise do euro e com a recessão americana, os mercados emergentes não paravam de crescer.

Brasil, Rússia, Índia e China eram a bola da vez.

Aquele evento de filantropia que rolou com o Jim e com o James Hall lá em UPenn aconteceu numa quarta feira à noite.

Na sexta feira de manhã, o Jim me mandou um email pedindo para eu aparecer em Nova York.

Não sei o que me esperava... mas sabia que tinha alguma coisa muito grande e descomunal para acontecer ali.

Botei o terno na tinturaria, passei o ferro na minha melhor gravata e preparei minha malinha de mão para passar alguns dias em Nova York.

Sabia que ia perder alguns dias de aula mas estava pouco me fudendo.

O diploma já estava basicamente garantido e qualquer nota ruim naquela altura do campeonato não iria afetar meu CR.

Na segunda feira, acordei às 4 da manhã, entrei no taxi para a 30th Street Station e lá estava eu dentro do Amtrak com destino a New York Penn

Station.

Aquela segunda feira foi o marco zero da minha carreira no mercado financeiro.

Apesar da aparência de ursinho de pelúcia, Jim Campanaro era um dos investidores mais brabos de toda Wall Street.

Seu fundo tinha muito dinheiro investido e dava para sentir que a galera das mesas dos bancos de investimento brigava intensamente para ser “amigo” dele.

Jim havia marcado umas 10 reuniões com alguns dos maiores tubarões do mercado financeiro mundial.

Ele me deu um papelzinho com uma agenda para o dia:

Às 8:00 você vai conversar com o James do research do Morgan Stanley.

Às 10:30 você vai pegar o taxi na Times Square e ir para Midtown East para encontrar o Gary do *investment banking* do UBS.

Ao meio dia, você vai caminhar até a 47th Street e me encontrar no restaurante Kuruma Sushi. Vou te botar frente a frente com alguns *portfolio managers* dos maiores hedge funds de Nova York.

Tudo o que meus companheiros de classe fizeram durante dois meses naquelas férias, eu faria em um dia.

E melhor ainda, estava trocando ideia com uns caras do topo da cadeia alimentar em suas respectivas empresas.

Tinha 6 pessoas na nossa mesa do Kuruma Sushi. Me arrisco a dizer que o patrimônio total daquela galera batia os 400 milhões de dólares.

Apesar de nunca haver trabalhado e ter muito menos conhecimento técnico do que meus “competidores” de Wharton que tinham um *summer internship* no currículo, uma coisa que eu brilhava eram as *social skills*.

Conseguia conversar da mesma maneira com o faxineiro do prédio e com o presidente da empresa. E mais importante de tudo: conversava olhando no olho das pessoas.

Nego identificava isso e instantaneamente criava *rapport* comigo.

Quando o moleque sabe que o cara que está sentado do outro lado da mesa tem centenas de milhões de dólares no nome dele, ele tende a tratá-lo de uma maneira diferente, mais reservada e mais formal.

Só que foda-se o dinheiro que ele tem no banco! Ele é humano que nem eu!

Contei minha história umas 15 vezes naquele primeiro dia: da razão pela qual eu resolvi meter o pé de casa aos 14 anos até a bolsa de estudos para a Wharton School, sem esquecer da minha habilidade com línguas estrangeiras e da minha carreira vitoriosa no futebol americano, é claro.

Wall Street sempre viu ex-jogadores de futebol americano com bons olhos, especialmente aqueles que vestiram a camisa de universidades da Ivy League.

Jogadores de futebol americano têm três características que são muito importantes dentro do mercado financeiro: eles são agressivos, são resilientes e sabem lidar com pessoas.

Pensa comigo: você passa pelo menos 8 anos na vida ouvindo instrução de técnicos e dividindo vestiário com 100 negos que pensam diferente, que foram criados em condições diferentes mas que compartilham um objetivo maior com você: ser campeão da porra toda.

E outra: o jogador de futebol americano não tem medo de nada.

Ele colocou a vida dele em risco dentro de campo por anos e anos. Em certas posições, se você se distrair por meio segundo, você corre o risco de ficar paraplégico.

Você acha que um cara desse vai ter medo de botar o dele na reta na hora de fechar um negócio bilionário com alguém?

Depois do almoço, tinha uma reunião marcada com um amigo de longa data do Jim no bairro de TriBeCa.

TriBeCa é a abreviação de *Triangle Below Canal* e é um dos bairros residenciais mais ricos de toda cidade.

É lá que mora gente como Robert De Niro, Chris Martin do Coldplay, Justin

Timberlake, Jay Z, Beyonce, Mariah Carey e uma penca de jogadores do New York Knicks e do Brooklyn Nets.

O bairro inteiro é composto de ruazinhas de paralelepípedos e prédios antigos e charmosos de, no máximo, seis andares.

O lugar é tão pacato e tranquilo que não parece nem que você está em Nova York.

Só que tem uma torre bege de uns 40 andares que basicamente destoa dos seus vizinhos.

Essa tal torre de 40 andares que estraga a paisagem e o estilo de vida do bairro é a matriz mundial de uma das maiores empresas do planeta: o banco Citigroup.

Jim marcou uma reunião com um cara chamado Sean Lowery, que era diretor da área de *research* do Citi para a América do Norte.

Sean fez um tour comigo pelo *trading floor* do banco e me explicou um pouco da estrutura daquele lugar.

Era 2 horas da tarde, a bolsa de valores ainda estava aberta e as mesas de operações estavam rodando a todo vapor.

Mas que lugar louco! Que energia foda!

Mais uma vez, eu notei que o Jim era reverenciado por todo mundo lá dentro. Não conseguia entender o porquê de tanta admiração.

Olha o poder do QI: quem indica!

Pouco a pouco, foi caindo a ficha que eu tinha sido apadrinhado por um dos homens mais poderosos dos Estados Unidos.

Eu continuava sendo o mesmo neguinho de 20 anos desesperado sem nada para colocar no currículo.

Só que agora, as mesmas empresas que me rejeitaram com e-mails automáticos no *Pennlink*, decidiram me tratar super bem do dia para a noite.

Sean subiu comigo para seu escritório no 30º andar da torre e começamos a

trocar ideia sobre a vida.

É impressionante como nenhum daqueles “mestres do universo” me perguntou sobre valuation, contabilidade ou fórmulas de finanças corporativas.

Tinha passado o fim de semana inteiro estudando para as entrevistas técnicas e fiz questão de ler as últimas 10 edições do Wall Street Journal para saber absolutamente tudo o que estava acontecendo nas bolsas de valores ao redor do mundo.

Acabou que todas as entrevistas foram no estilo conversa de bar.

Acho que eles estavam muito mais preocupados com a minha personalidade do que se eu sabia calcular o EBITDA de uma empresa.

A sala do Sean tinha vista para o Rio Hudson, para a Estátua da Liberdade e para o novo World Trade Center, que estava sendo construído a poucos quarteirões dali.

Naquela época, não tinha experiência de trabalho relevante então editei meu currículo para destacar uma característica que me fazia diferente das outras dezenas de milhares de candidatos que competiam comigo por uma vaga no mercado financeiro: as línguas.

Geralmente, o cara bota educação e experiência de trabalho na parte de cima do currículo.

Eu fiz questão de colocar as línguas e a experiência internacional primeiro.

Segundo meu currículo, era fluente em português, inglês, espanhol e francês e tinha estudado em algumas das melhores universidades da Europa.

Fora isso, fiz questão de dizer que tinha nível intermediário em italiano e catalão e também coloquei que havia feito um semestre de alemão básico.

A grande maioria das pessoas mente no currículo, né?!

Nego não é bobo e descobre rápido.

Depois de meia hora de conversa no escritório dele, Sean Lowery me botou pra conversar com o mais poliglota de todos os seus empregados.

Por coincidência ou não, o cara também tinha se formado na University of Pennsylvania e era negão que nem eu.

Foi uma conversa de 5 minutos que eu senti que ele me testou ao extremo.

Mais uma vez, nada relacionado a fórmulas de finanças corporativas e nada de princípios de valuation.

Ele começou perguntando sobre minha vida em inglês, depois a conversa passou para o francês, depois o espanhol, depois o português, depois o alemão.

Eu realmente não tava preparado para tanto esforço mental mas respondi tudo na lata.

Gaguejei um pouquinho na hora do alemão mas com certeza fiz valer aqueles 5 minutos de conversa com o negão.

Ele tinha um conference call com um cliente, me expulsou educadamente da sala dele e me entregou um business card que dizia:

Bradley Johnson
Director
Latin America Equity Research

Sabia que tinha feito meu melhor e que o Citi ia me chamar para mais um round de entrevistas.

A última reunião do dia estava marcada no quartel general do banco JP Morgan Chase, na esquina da Park Avenue com a 48th Street.

Peguei o taxi e cruzei a cidade mais uma vez.

Quem estava me esperando no JP Morgan era outro negão gente boa chamado Will Omene.

Will trabalhava como *sales* na mesa de América Latina do banco.

Toda vez que o fundo do Jim precisava de um serviço do JP Morgan, ele pegava o telefone, ligava pro Will e o cara executava.

E isso incluía coisas como ações da OGX, reuniões com o presidente da Vale

e até ingressos para o show dos Rolling Stones no Madison Square Garden.

Apesar de ter pai nigeriano, mãe australiana e haver crescido em Londres, Will sabia muito sobre o mercado brasileiro e falava português fluentemente.

Passei uma hora lá no trading floor do JP Morgan. O Will ficou exatamente 57 minutos conversando sobre os resultados trimestrais da Petrobrás com um cliente no telefone.

Ele se sentiu um pouco mal por haver me deixado de lado mas era o trabalho dele e ele estava sendo pago muito bem para fazer aquilo.

Fiquei fascinado pela quantidade de informação que o gringo negão com sotaque do Hugh Grant sabia sobre o aquela empresa que era o maior orgulho do povo brasileiro na época.

A sirene de fechamento dos mercados tocou às 4 da tarde e o Will começou a recolher as coisas dele e se preparar para ir embora.

Ele botou a mochila nas costas e perguntou se eu jogava bola.

Eu disse: “Claro que sim!”

Ele respondeu: “Então vem comigo!”

Falei para ele que não tinha trazido chuteira.

Ele tinha chuteira, camisa, short e meião para emprestar. Não tinha como recusar um convite daquele.

Avisei o Jim que estava indo para o Chelsea Piers com o Will e ele topou encontrar a gente por lá mais tarde.

Pegamos um taxi da Park Avenue até a West Side Highway e jogamos a pelada dos amigos do Will num campo de grama sintética dentro de um galpão aquecido que ficava bem na beira do Rio Hudson.

Acabou que aqueles caras do futebol não eram exatamente amigos do Will e quem bancava o aluguel do campo era o próprio banco JP Morgan.

Mais tarde eu explico como funciona esse esquema do futebol aí.

Voltei com o Jim e com as crianças para o apartamento dele em Tribeca e

tomei um banho para mais um encontro com gente super-poderosa em Manhattan.

À noite, fomos a um coquetel no Upper West Side.

Destino? O mega apartamento do embaixador do Brasil para as Nações Unidas Osmar Chohfi.

Um filme passava na minha cabeça: desde os 10 anos de idade tinha o sonho de ser diplomata.

Foi exatamente por isso que inventei de estudar relações internacionais na faculdade. Meu sonho era simplesmente representar o Brasil no exterior.

Só que as máscaras caíram quando eu vi em primeira mão qual era o verdadeiro trabalho do diplomata no exterior.

O melhor amigo do meu pai era coronel da aeronáutica lá em Brasília e estava morando em Nova York para exercer a função de adido militar na missão brasileira para as Nações Unidas.

Uns meses antes, havia passado um dia no escritório dele para ver em primeira mão o que faziam os caras que superaram aquela peneira do Instituto Rio Branco.

Não me lembro de uma experiência tão broxante.

Que merda de trabalho! Burocracia, burocracia e mais burocracia.

Aquilo era tipo um cartório desses de esquina, só que localizado num dos bairros mais nobres de Midtown Manhattan.

No coquetel do embaixador, a impressão foi basicamente a mesma.

Foi lá que eu aprendi que o trabalho do diplomata é tomar whisky com as autoridades e colocar uma *poker face* no rosto.

Senti uma vibe muito falsa e negativa naquela festa.

Na minha cabeça de moleque doido, só tinha gente chique que vivia de imagem mas que era muito vazia por dentro.

Peguei o último trem de volta para a Philadelphia e dormi no meu querido

cafofo da Chestnut Street com sensação de dever cumprido.

Em um dia, aprendi tudo o que tinha que aprender sobre as principais áreas do mercado financeiro: investment banking, capital markets, hedge funds, *sales*, trading e sell-side research.

Minha excursão de um dia pela capital do mundo tinha sido extremamente bem sucedida.

CAPÍTULO 10.

FRANKFURT

Contei essa história no meu segundo livro [Ousadia: Como Conquistar o Mundo Ainda Jovem](#) mas vale a pena colocar aqui porque aquilo foi o grande divisor de águas naquela busca incessante por emprego.

Lembra que o negão poliglota deixou o cartão dele comigo depois daquela entrevista-relâmpago lá no Citi?

Bom, como sempre, eu fiquei enrolando, procrastinando e empurrando a missão do email de *follow-up* com a barriga.

Algumas semanas depois, inventei de ir para Barcelona para reencontrar os amigos do intercâmbio, matar um pouco de saudades daquela vida mansa da Espanha e tentar comer alguém.

A verdade é que, em meio a tanta preocupação sobre meu futuro, não conseguia viver meu presente.

Toda vez que eu tentava chegar numa mina lá em Philadelphia, parece que estava escrito na minha testa:

“Sou um loser, minha auto estima está baixa, estou perdido na vida e você não deveria me pegar”.

Tinha quase duas semanas livres entre o fim do semestre letivo e o início da temporada de provas.

Recebi um email com uma mega promoção de voos para a Europa e resolvi gastar o dinheiro que havia guardado num vôo Philadelphia-Barcelona.

A ideia era a seguinte: se eu me dei muito bem com a mulherada naquele semestre de intercâmbio e estou passando necessidade, é pra Barcelona que eu vou!

Só que meu voo de Philadelphia para Barcelona tinha uma conexão em

Frankfurt, o maior hub de aviação da Europa e casa da gigante alemã Lufthansa.

Quando cheguei a Frankfurt, descobri que todos os voos daquela manhã haviam sido cancelados por causa de uma nevasca braba que havia caído lá na madrugada anterior.

Já que o próximo avião para Barcelona sairia só no fim da tarde, resolvi pegar o trem do aeroporto e dar um rolé pelo centro da cidade.

Queria muito visitar a sede do Banco Central Europeu e tirar uma foto perto daquele monumento enorme com o “E” de euro na principal praça da cidade, a Willy-Brandt Platz.

Dei meu rolé pelo centro Frankfurt e parei num Starbucks para acessar a internet mandar aqueles e-mails de *follow-up* para todos os caras picas de Wall Street que eu tinha conhecido naquela excursão que fiz em Nova York.

O planejado era esse mas eu acabei perdendo tempo no Facebook como sempre.

Vou até aproveitar a levada para fazer um jabá do meu outro livro [*Hackeando Tudo*](#), que fala exatamente sobre superar essa dependência de redes sociais e mudar hábitos.

Deu a hora do almoço e eu voltei para o aeroporto.

Estava tão distraído escutando meus audiobooks que acabei entrando no terminal errado.

Só fui perceber o meu erro bem depois que tinha passado pelo checkpoint de segurança do aeroporto.

No caminho de volta para o outro terminal, quem eu encontro?

O diretor negão do Citigroup de Nova York.

Ele mesmo... Bradley Johnson em pessoa.

Caralho, qual é a chance de encontrar o cara que me entrevistou em Nova York no aeroporto de Frankfurt do outro lado do mundo?

E o pior é que eu tinha sentado no Starbucks naquela manhã para enviar um email pra ele e tentar cavar uma vaguinha no Citi.

Ele estava visitando clientes na Europa, tinha algumas reuniões em Londres mas também tinha ficado preso naquele aeroporto ali por causa da neve.

Trocamos ideia por quase uma hora.

Falamos sobre investimentos, carreiras, preconceito, vida universitária e companhias aéreas.

Aproveitei para puxar o saco dele um pouquinho e perguntar sobre um possível emprego no futuro.

A nevasca passou e o aeroporto reabriu.

Ele conseguiu embarcar para Londres e eu peguei meu vôo para Barcelona um pouco depois.

Sabe aquela parada de estar no lugar certo e na hora certa?

CAPÍTULO 11.

NEW YORK CITI

Acabou que me chamaram para fazer entrevista lá no research do Citigroup.

Acho que meu valor de mercado subiu depois daquele encontro com o Bradley Johnson no aeroporto de Frankfurt.

De acordo com o Jim Campanaro, o *research* seria a melhor porta de entrada para eu me dar bem no mercado financeiro.

Numa sexta-feira de fevereiro, subi para Nova York para sentar frente a frente com o chefe do Bradley no departamento de América Latina do Citigroup, um britânico loiro chamado Michael Pittman.

Quando você entra por baixo, você entrevista com o pessoal de recursos humanos, depois senta com os analistas junior, depois com os analistas sênior e só fala com os chefões se tiver sucesso em todas as etapas.

Os caras do topo da pirâmide, conhecidos como *Managing Directors*, nem perdem tempo entrevistando analista júnior de 21 anos. Ele têm muito mais o que fazer.

Mano, chegou a minha chance!

Comecei bem, como sempre. As pessoas adoram ouvir minha história de vida.

Havia contado aquela mesma história tantas vezes que consegui dominar o delivery e comprimir tudo em um *pitch* de 2 minutos sem tirar aquelas pitadas de energia, emoção e resiliência.

Até aí tudo bem.

No momento que ele pegou meu currículo para ler, parece que uma nuvem negra e carregada estacionou bem em cima de mim... como se fosse aqueles desenhos antigos do Pica Pau.

A verdade é que ele acabou comigo na entrevista.

Falou que meu CV estava extremamente florido para quem não tinha feito porra nenhuma na vida.

Ele tinha razão.

Reconheço que cometi um vacilo brabo por ter colocado “*tv star*” na parte de atividades extracurriculares.

Na época, fazia participações em programas esportivos no Bandsports toda vez que visitava o Brasil.

Era eu meio que preparando o terreno para voltar ao Brasil e ser comentarista de TV como eu havia planejado durante toda minha carreira universitária.

Já que eu nunca tinha trabalhado de verdade e era um cara inseguro pra cacete, resolvi colocar essa porra que eu era estrela de TV no currículo.

Pra quê?!

Depois ele me pediu um exemplo de algum momento da minha vida que eu trabalhei minuciosamente para desfazer um nó quase impossível de desatar.

Eu havia lido vários manuais de preparação para entrevistas de *investment banking* e decorado várias fórmulas de fluxo de caixa e de contabilidade.

Não tava preparado para perguntas subjetivas como aquela.

Travei e inventei uma história de que montei uma planilha inteira no Excel, escrevi uma vírgula errada e acabou dando bug no negócio inteiro.

Ele não deu muita bola e começou a movimentar a cabeça de um lado pro outro como quem se perguntava “o que que esse zé roela sem noção veio fazer aqui”?

Só que ele resolveu me dar uma chance e pegar mais um tópico do currículo para que eu pudesse explorar mais a fundo.

O cara bateu o olho na parte que dizia “*CFA Level I Candidate (June 2011)*”.

Do nada, a nuvem cinzenta se transformou num sol de primavera sorridente que nem aquele do Teletubbies.

CFA é a sigla de *Chartered Financial Analyst*, uma certificação muito respeitada dentro do mercado financeiro.

Para eu virar “Raian Santos, CFA” tinha que enfrentar um árduo processo de estudo independente e passar três provas altamente difíceis.

As provas acontecem uma vez por ano e as pessoas levam, em média, de 3 a 5 anos para passar nos três níveis do CFA.

No meu tempo livre, estudava economia, finanças corporativas, contabilidade, renda fixa, renda variável, derivativos, estatística e também o código de ética do CFA... tudo isso para entrar no mercado de trabalho já com o nível 1 debaixo do braço.

O Michael me parabenizou.

Ele disse que tinha empregados com 20 anos de profissão que nunca haviam movido os pauzinhos para encarar um desafio daquele.

Só para fazer uma etapa do CFA, o cara tem que desembolsar por volta de US\$1.200.

O cara ficou impressionado com o fato de eu ter investido aquela grana no meu futuro com tão pouca idade.

O jogo tinha virado!

Reparei que ele tinha um sotaque londrino muito forte e comecei a levar a conversa para o lado pessoal.

Perguntei de que parte de Londres ele era.

Tá ligado que o povo inglês é obcecado por futebol, né?

Me arrisco a dizer que essa paixão é muito mais forte lá na Inglaterra do que aqui no Brasil.

Conhecendo o bairro que o cara cresceu dentro de Londres dá para matar o time do coração dele.

Ele respondeu que havia crescido no norte da cidade. Boom! Eu tinha uma probabilidade de 50% de estar certo: ou o cara torcia pelo Arsenal ou pelo

Tottenham Hotspur.

Adivinhei Tottenham e acertei na mosca. Que beleza!

Lembra que eu falei ali em cima que vivia na aba de jogadores de futebol na época que morei na Europa?

Tinha dois conhecidos que moravam em Londres e eram jogadores do Tottenham: Giovani dos Santos e Sandro.

Na verdade, eles dois eram muito amigos do meu melhor amigo Erik.

E já que brasileiro na Europa é tudo unido, acabou saindo uma amizade dali.

Lembra que eu falei que eu fazia questão de ter uma pasta no meu celular com todas as fotos com jogadores de futebol que eu tinha, por se alguém duvidasse?

Boom!

Mostrei minha foto com o Messi, com o Giovani dos Santos e também com o Sandro.

Essa do Sandro foi a melhor de todas porque eu estava vestido com a camisa branca e azul do time do coração do Michael Pittman.

No fim da entrevista, o cara ficou realmente impressionado que eu tinha construído um relacionamento com todos esses jogadores de futebol.

Mercado financeiro é um business de relacionamento, né?!

Pô, esse moleque mal completou 21 anos e já tem um network poderoso tanto em Nova York quanto na Europa? Ponto pra ele!

O juiz apitou o fim do jogo.

Ao sair do escritório, lembrei da final da Copa Mercosul de 1999 entre Vasco e Palmeiras.

O Palmeiras começou ganhando de 3 x 0, fora o baile.

Só que o Vasco do baixinho Romário acordou no segundo tempo, empatou o jogo e aos 46 do segundo tempo conseguiu matar o porco e levar o caneco

pra casa.

Resultado final: Vasco 4 x 3 Palmeiras.

Minha entrevista no Citi foi mais ou menos assim.

Nos primeiros 15 minutos, eu só pensava na minha mãe.

Tava sendo muito desmoralizado e queria fugir daquele lugar macabro.

Depois do assunto do CFA, eu tirei o coelho da cartola e saí de lá campeão.

Acabou que eu não passei na tal prova do CFA mas a oferta de trabalho era só uma questão de tempo.

À noite, fomos comemorar o sucesso da entrevista num restaurante asiático caríssimo no Madison Square Park chamado The Hurricane Club.

Além de seu trabalho como tubarão das finanças no fundo do James Hall, o Jim Campanaro também era investidor minoritário em alguns dos restaurantes mais descolados de Manhattan.

Jim aproveitou para marcar com João Saad, um amigo de longa data do Jim que estava visitando Nova York a negócios.

João morava em São Paulo e havia construído uma carreira muito bem sucedida no mercado financeiro brasileiro ao longo dos anos 1990.

Papo vai, papo vem, acabou que minha história de vida era muito parecida com a do João.

Além de ter uma péssima relação com seus pais, João também foi tentar a vida numa universidade americana, também foi atleta de alto nível na juventude e também passou por aquele dilema de incerteza e desemprego na época da formatura dele.

Acabou que ele se amarrou na minha e me chamou para ser o *wingman* dele na night de Nova York.

Hora de testar minha sorte com as mulheres de Manhattan!

O Jim era pai de família, ficou pra trás e decidiu voltar cedo pra casa.

Eu e o Saad partimos para uma noitada chamada GoldBar, perto do Soho.

Não tinha idade para entrar nas baladas mas tinha dado sorte de estar carregando minha carteirinha fake que dizia que eu havia nascido em 1985.

Não dava caô nenhum porque a grande maioria dos seguranças nunca tinha visto uma carteira de identidade brasileira que nem a minha.

Acabei conseguindo trocar ideia com uma *cougar* bem mais velha que eu mas dei mole aos 48 do segundo tempo quando revelei minha verdadeira idade pra ela.

Hora de subir para a Penn Station e pegar o trem de volta para Philadelphia.

Mas o Saad não deixou. Ele recomendou que eu dormisse em Nova York.

Disse que ia almoçar com um cara muito foda no sábado e achava que seria uma boa conhecer o tal cara.

Topei.

Ele botou 300 dólares na minha mão e falou para eu pegar um quarto no hotel *Double Tree Metropolitan*, na Lexington com a 51st.

No dia seguinte, fomos almoçar na famosíssima steakhouse Smith and Wollensky, ali mesmo em Midtown East.

Enquanto esperávamos seu misterioso amigo, contei pra ele que havia tido muito sucesso investindo em ações quando estava na faculdade.

Quando tinha 18 anos, meu pai havia me presenteado com mil dólares e disse que aquele seria o último presente de Natal ou aniversário que eu receberia dele na vida.

Estávamos bem no meio da crise de 2008 e as ações estavam extremamente baratas.

Um professor português de finanças lá de Wharton chamado João Gomes recomendou a toda a molecada que abrisse conta numa corretora e começasse a comprar ações na bolsa.

Eu segui o conselho dele, peguei aqueles mil dólares e comprei ações de

bancos americanos e de algumas empresas brasileiras listadas na bolsa de Nova York.

O mercado só subiu depois daquilo e minha graninha foi crescendo e crescendo.

Saad não acreditou que eu tinha multiplicado meu investimento inicial por 10x em menos de 2 anos e pediu para olhar os registros.

Peguei o iPhone, loguei na minha conta e basicamente esfreguei os números na cara dele.

Ele realmente ficou impressionado com a performance dos meus investimentos e resolveu me desafiar.

Abriu a carteira e começou a contar notas de 100.

Daí ele pegou aquele bolinho, deu na minha mão e falou:

“Toma isso. Você vai ter que se acostumar a receber grana dos outros. Vamo ver se tu é bom mesmo ou se você só surfou um mercado fácil”.

É claro que aceitei a grana.

Ele pediu relatórios mensais mostrando em que ações eu tinha colocado a grana dele e por quê.

Caramba!

Nunca tinha pego em tanto dinheiro assim na mão.

Vendido! Quero mudar pra Nova York e trabalhar no mercado financeiro!

Qualquer dúvida e insegurança que eu tinha sobre “vender minha alma” para o mercado financeiro foi por água abaixo ali naquele momento.

Eu queria só dinheiro. Muito dinheiro.

CAPÍTULO 12.

70 MIL

Numa manhã chuvosa de março, lá estava eu no meu muquifo da Chestnut Street jogando *Master League* no Winning Eleven e escutando meus audiobooks no último volume.

Senti meu telefone vibrar e resolvi atender. Quem em sã consciência vai me ligar num sábado às 8 da manhã?

Devia ser alguma emergência.

Apertei o botãozinho verde já com um ar de preocupação.

Era um sotaque britânico do outro lado da linha.

Era o Michael do Citigroup.

A vaga era minha!

É tetra! É tetraaaaaa!

Ele não especificou quanto eu ia ganhar, quando eu ia começar mas eu tava pouco me fudendo praquilo.

Só sei que estava finalmente empregado e começaria minha vida profissional na capital financeira do mundo.

É claro que eu saltei de emoção e acordei todo mundo do prédio.

Alguns dias depois, recebi um email do RH do Citi com a proposta oficial do banco: salário de 70 mil dólares por ano + luvas de mais 10 mil só por assinar o contato + bônus por performance.

Que beleza!

Meu aniversário de 21 anos seria uma semana depois e eu queria comemorar em dobro.

Primeiro porque eu finalmente seria adulto, né?

Nos Estados Unidos, 21 é o grande aniversário.

O maior dos maiores. Com 21 anos, você já pode beber e fazer o que bem entender da vida.

Como eu falei lá no início do livro, eu era bem limitado e reprimido por ser um dos mais novinhos entre os 2mil graduandos de UPenn daquela primavera de 2011.

Todo mundo podia sair menos eu.

Segundo que eu estava finalmente empregado, caralho!

Meu aniversário caiu num sábado e o Jim tinha ido para Hong Kong fazer uma viagem de negócios.

Ele deixou as rédeas com seu melhor amigo Alan Cooley com a seguinte instrução: faça o 21º aniversário desse moleque ser inesquecível.

Esqueci de falar que esse Cooley era o tal cara picão que o Saad queria me apresentar no Smith and Wollensky algumas semanas antes no dia que ele botou aquela grana na minha mão.

Cooley era um louro alto gente-bona que havia se formado em Wharton no início dos anos 1990 e também havia jogado futebol americano pelo Pennsylvania Quakers.

Ele passou grande parte de sua carreira tocando a mesa de operações do Morgan Stanley em São Paulo e estava se mudando para Nova York para liderar a expansão da corretora XP Investimentos nos Estados Unidos.

Cooley me ligou dois dias antes do meu aniversário e falou:

“Um passarinho me contou que o novo tubarão de Wall Street completa 21 anos daqui a dois dias. Está na hora de comemorar. Chama teus 4 amigos mais próximos que a gente vai tocar o terror em Nova York no dia 20 de março”.

Eu não sabia o que esperar mas eu senti muita firmeza naquela ligação.

Acabou que nenhum trem saía da 30th Street Station por causa de um acidente na linha férrea do Amtrak na altura de New Jersey.

Liguei pro Cooley pedindo para abortar a missão.

Ele disse que não e mandou a gente pular num taxi e pegar a estrada para Nova York.

É um chãozinho de uns 150km entre uma cidade e outra e a corrida de taxi sairia bem cara.

Foi aí que eu concluí que dinheiro não era problema para aqueles caras do mercado financeiro.

Chegamos em Nova York por volta da 1 da tarde e o taxista nos deixou na extremidade sudeste do Central Park, perto da 5ª avenida.

Cooley nos recebeu, pagou o taxi e nos levou para almoçar no Oak Room, um restaurante muito chique no térreo do famosíssimo Plaza Hotel na 59th Street.

Sentamos e pedimos nosso brunch.

Do nada, começou a chegar um monte de mulher bonita e cheirosa para almoçar ali... todo mundo de vestidinho bem curto.

Que estranho! Se essas nova-iorquinas se vestem assim na hora do brunch, imagina o que elas devem vestir para entrar na noitada?

Cooley chamou a garçonete e pediu um garrafão de vinho rosé. Devia ter uns 10 litros naquela porra.

Do nada, as luzes se apagaram, a música clássica do ambiente virou música eletrônica e as garçonetes começaram a trazer garrafas e mais garrafas de champagne Don Pérignon com aqueles pisca-piscas para a nossa mesa.

Que porra é essa?

Eu mal tinha acabado o meu prato de Eggs Benedict.

Sim, uma boate às 2 da tarde com mulheres mais bonitas do que aquelas de Barcelona.

Que loucura, bro.

A garçonete levou os pratos embora e a mulherada começou a dançar em cima da nossa mesa.

Eu e meu parceiro Etan éramos os únicos negões do lugar e as pessoas olhavam pra gente como se fôssemos alguém. Sei lá... pensavam que a gente era rapper ou jogador do New York Giants.

A festa começou a miar lá pras 7 da noite e o Cooley pediu a conta.

Tcharãm: aquela brincadeira ali custou nada menos que 7 mil dólares!

Sim, esse foi meu presente de aniversário.

Bem vindo a Nova York, seu virgem!

Juntando os *flashes* do estilo de vida do Cooley, do Saad e do Jim e o salário que eu estava pronto para receber, tive a seguinte conclusão: estou rico pra caralho!

O pensamento foi o seguinte: não tenho dinheiro agora mas daqui a 4 meses vou ter muito dinheiro.

Ao invés de ficar sofrendo e contando as moedinhas na minha carteira, eu vou gastar a grana que eu tenho e viver como se eu já tivesse aqueles 70 mil dólares na mão.

Era tão otário que calculava os 70 mil sem contar os impostos e sem ter a mínima noção do custo de vida na ilha de Manhattan.

Que ingênuo!

Tinha ouvido de uma colega paquistanesa malucona lá de Penn que as pessoas com visto internacional no programa de OPT não precisavam pagar imposto porque não eram cidadãos americanos.

Tudo mentira!

Mas só fui sentir na pele bem depois.

Acabou que tive a brilhante ideia de preencher um formulário para o cartão American Express.

Só pra tentar mesmo. Nunca tinha tido cartão de crédito na vida. Vai que os caras me aceitam né?

E não é que me enviaram um pacotão com um cartão dourado dentro?

American Express Gold!

Não era nem aquele American Express normalzinho cor-de-dinheiro com a cara do presidente George Washington na capa.

O meu era Gold! Um passo acima daquilo ali.

Com certeza os caras não sabiam que eu tinha assinado com o Citigroup.

Mas devem ter pensado assim: vamos dar o cartão pra ele porque ele está se formando em Wharton e daqui a alguns anos vai ser um daqueles milionários de Wall Street.

Liguei para a central de atendimento, ativei o cartão e não pensei duas vezes: partiu Barcelona... mais uma vez.

Tinha algum dinheiro no banco mas fiz questão de botar tudo no cartão de crédito.

Era época de *quantitative easing* e os juros dos Estados Unidos estavam baixíssimos.

Enquanto a SELIC hoje em dia está por volta dos 15% ao ano, os Estados Unidos cobravam 0% de juros!

Se a taxa interbancária era 0%, a taxa de juros do cartão de crédito também era baixinha.

Resolvi me alavancar!

Olha que cabaço: vou botar uns 2mil dólares no cartão e vou deixar essa dívida acumular por 2 meses com aquela micharia de juros e só pagar quando a grana forte do banco entrar.

Como dizia o poeta contemporâneo Drake:

“You only live once, that’s the motto nigga #YOLO!”

Passei umas noites em Barcelona e depois inventei de ir pra Ibiza naquela aventura frustrada que eu descrevi no 17º capítulo do meu segundo livro [Turismo Ousadia: Como Conquistar o Mundo Ainda Jovem](#).

Tudo no Gold!

Só deu ruim na hora de voltar.

Não paguei a primeira fatura que chegou de propósito.

Tinha uns mil dólares de dívida de cartão e eu tava ciente e preparado para pagar a parcela insignificante de juros daquele mês.

Só que o American Express cancelou meu cartão e ainda me deu um prazo de 10 dias para pagar aquela dívida inteira.

Sujaram meu nome. E olha que eu fiquei em dívida por apenas 10 dias, hein?!

Pergunta se eu consegui tirar cartão de crédito nos Estados Unidos de novo?

CAPÍTULO 13.

CAFOFO DO NEGÃO

Com a oferta de trabalho na mão e muito mais conforto na cabeça, agora seria hora de focar minhas energias no fantasma da tese de formatura.

Só que estava tão pilhado para minha nova vida de Nova York que passava meus dias pesquisando preços de apartamento em Manhattan e mandando mensagem para possíveis *roommates* para dividir apartamento.

Acabou que meu companheiro de time Paul Sanders havia acabado de assinar com o banco Morgan Stanley.

Ele também estava procurando apartamento em Nova York e decidimos unir forças.

Paul era aquele mesmo estudante de urbanismo que botou 18 mil dólares no seu *summer internship* na mesa de operações do banco UBS no verão anterior.

Apesar de jogarmos em posições diferentes do campo, eu e Paul sempre fomos muito próximos ao longo dos nossos 4 anos em UPenn.

Dentro do futebol americano, o número dele na camisa era #1 e eu era #2. Seguindo a regra padrão dos vestiários do esporte da bola oval, nossos armários ficavam lado a lado.

Éramos bons amigos mas nunca chegamos a ser *best friends*.

Paul era de uma das fraternidades mais exclusivas do campus: a St. Anthony's Hall.

Ele veio de uma família humilde do Senegal mas cresceu em Washington DC como bolsista na escola St. Alban's junto com a nata da sociedade americana.

Resultado? Ele desenvolveu um network extremamente sinistro.

Acho que se juntar o patrimônio dos contatos dele, vai dar um número maior

do que o PIB do Brasil.

Filhos de políticos, de lobbyistas, de embaixadores e de CEOs de empresas? Paul conhecia todo mundo.

Não ficarei surpreso se um dia ligar a televisão e vê-lo como prefeito de Washington DC.

O network dele era tão forte que ele conseguiu desenrolar um bid para a fraternidade mais top do campus mesmo sem ter dinheiro para pagar a caríssima anuidade.

O cara é foda.

E é sempre bom andar com gente foda.

Resolvi confiar no Paul para achar um apartamento pra gente e foquei apenas na minha tese de formatura.

Se liga no título da monografia: “Por que o Brasil não deve sediar os jogos de 2016?”

Tenso né?

E olha que ainda vivíamos a época de vacas gordas do milagre econômico brasileiro.

O Brasil estava na moda e as pessoas riam de mim quando colocava minha visão pessimista-realista sobre o futuro da economia brasileira e sobre a altíssima influência que as grandes empreiteiras tinham sobre os *decision-makers* de nosso país.

Alô Lava-Jato, eu já sabia!

Acabou que o Paul encontrou um apartamento de 1 quarto num condomínio de luxo chamado *One RiverPlace* em plena 42nd street.

Para quem não sabe, a 42nd é basicamente a principal rua de Nova York.

É lá que fica o prédio da ONU, os teatros de Times Square, a biblioteca New York Public Library, a rodoviária Port Authority, o Bryant Park, o Chrysler Building, a Grand Central Station e o Museu de Cera Madame Tussauds.

Mas calma aí! Apartamento de um quarto pra dois negos?

Eu ia ganhar 70K/ano de salário fixo...

Paul botaria mais 60K/ano...

Mas nós dois éramos considerados pobres para os padrões de Manhattan.

Se alugássemos um apartamento de 2 quartos, não ia sobrar salário nem para comprar comida.

Apartamentos de 2 quartos na zona boa da cidade não saem por menos de 4mil dólares por mês.

Meu pai me deu uma alternativa: mora em Nova Jersey que nem seu tio Jardim!

É verdade! Nova Jersey é bem mais barato... e o tio Jardim é pai de família.

Mas o cara de 21 anos só pensa em sexo, né?

Me diz como é que eu vou conhecer a mina da night para voltar comigo pra casa se eu moro em outro estado?

Não, não existe motel em Nova York.

Meu escritório era em TriBeCa e o Paul trabalharia em Times Square. Quanto menos tempo de transporte para o trabalho, melhor para a pessoa.

Primeiro por comodidade né.

Segundo porque o mercado financeiro é um negócio muito imprevisível.

Se acontece alguma coisa e teu chefe te ligar num sábado às 3 da manhã, você tem que aparecer no escritório pronto pra trabalhar em menos de 30 minutos.

Essa era uma regra meio que não-oficial nos bancos de investimento.

Se o cara mora em Nova Jersey, onde é que ele vai encontrar transporte a essa hora? Vale lembrar que era 2011 e ainda não existia Uber.

Por causa desse fator urgência, eram pouquíssimos os jovens analistas que moravam acima da 59th Street e fora do *borough* de Manhattan.

A maioria da galera jovem e recém-chegada se concentrava em bairros como Murray Hill, Financial District e Hell's Kitchen.

O One RiverPlace ficava nesse último aí.

Cozinha do inferno? Deve ser um bairro bem brabo né?

Bom, o Hell's Kitchen era o distrito da luz vermelha de Manhattan.

Era... até bem pouco tempo atrás.

Hoje em dia, algumas imobiliárias chamam aquela área ali de Midtown West para ficar mais bonitinho.

O One RiverPlace fica na beira do Rio Hudson, bem na esquina da 42nd com a West Side Highway, também conhecida como 12th avenue.

Coloca no Google e baba!

Me arrisco a dizer que tinham poucos prédios em Manhattan com a estrutura que a gente tinha ali: piscina semi-olímpica, academia moderníssima, quadra de tênis, quadra de basquete, terraço panorâmico, concierge, segurança 24 horas, sala de TV, lavanderias em todos os andares, salão de festas, etc...

Ostentando né?!

Nem tanto.

Midtown West era um dos bairros mais acessíveis para a galera relativamente pobre e recém chegada da universidade.

Subiram vários prédios de luxo naquela região em meados da década de 2000.

Aconteceu o mesmo caô de Miami: bateu a crise imobiliária de 2008 e as empresas não conseguiram vender os apartamentos.

Sem liquidez no mercado, qual é a solução?

Aluga tudo!

A verdade é que as pessoas “cool” de Manhattan não queriam morar naquela área.

Primeiro que tinha que andar 15 minutos só para chegar até o metrô.

Ter qualidade de vida, pelo menos em Nova York, significa morar do lado de alguma estação do metrô, especialmente alguma linha que faz o trajeto norte-sul.

País rico não é onde o pobre tem carro mas sim onde o rico anda de transporte público.

O valor de mercado dos apartamentos do One RiverPlace eram mais baixos que o normal exatamente porque o prédio era totalmente isolado de tudo.

Não tinha basicamente porra nenhuma a um raio de 1km do lugar.

Pra Manhattan isso é coisa pra caramba.

Era difícil até de pegar taxi ali.

É por isso que tinha tanto recém-graduado relativamente fudido de grana se mudando para aquele prédio extremamente chique e ostentador.

Imagina você precisar comprar um papel higiênico numa noite de inverno com neve e frio de 10 graus negativos lá fora?

Se você morasse na “civilização”, tranquilo. A verdade é que tem uma daquelas *delis* em basicamente toda esquina de Nova York... menos ali.

No One RiverPlace, o cara teria que fazer uma missão e desbravar 3 longos quarteirões e 10 minutos de caminhada no frio congelante para ir a loja mais próxima na 42nd com a 9th.

Não levei isso em conta na hora de fazer a escolha.

Só sei que o Paul me passou o site do lugar, me mostrou fotos da vista, da piscina, da quadra de tênis e da recepção.

Eu fui logo pensando: vou comer muita mulher morando nesse pico!

Pode assinar, Paulão!

Nosso aluguel era de US\$2.800/mês pelo apartamento de 1 quarto... algo bem baratinho para padrões de Nova York.

Embutido no preço estavam as taxas de condomínio, água e gás.

Tinha que pagar luz, TV e internet por fora.

Para usar a academia, a quadra e a piscina do prédio, mais 50 dólares por mês.

Vale ressaltar que dois machos héteros sexualmente ativos não iam dividir um beliche.

Nossa solução foi contratar uma empresa de *drywall* para subir uma parede em plena sala de estar.

Sim, a sala de estar virou o quarto do Paul e nosso apartamento acabou ficando com um *layout* muito estranho.

Meu aluguel era um pouco mais caro que o do Paul porque meu quarto tinha closet.

O visual do apartamento ficou tão estranho que, algumas semanas depois, o Paul chamou a empresa de *drywall* e resolveu dar um tapa no ambiente.

Eles moveram a parede um pouco mais pra dentro, cortaram o quarto do Paulão pela metade e criaram uma mini-sala de estar entre o quarto dele e a cozinha.

Colocamos o sofá e a TV ali e nosso cafofo finalmente ficou com cara de apartamento.

Paul acabou ficando com um quarto minúsculo.

Não movi uma palha para oferecer pagar um pouco mais de aluguel... a ideia foi dele.

As pessoas viam o One RiverPlace e automaticamente achavam que eu tinha ficado muito rico.

Funcionava com a mulherada de fora.

Nem tanto com a mulherada de dentro.

A mulherada de outras cidades ou países olhava para aquele prédio e pensava que o *crème de la crème* de Nova York morava ali.

Meus próprios pais ficaram espantados com a estrutura do One RiverPlace quando foram visitar o prédio na época da formatura.

Que isso, Raíam? Tem certeza que você vai conseguir pagar o aluguel desse lugar aqui?

As nova-iorquinas quase sempre davam pra trás.

Quando você fala que mora na 42nd com a 12th, a resposta comum entre as nova-iorquinas descoladas é uma versão inglesa do nosso “que merda, hein?”.

Isso porque ninguém queria ir tão longe. Sair do metrô e ainda ter que caminhar 15 minutos no frio?

Melhor ficar em casa assistindo Netflix... ou pegar um cara que more mais perto do metrô.

CAPÍTULO 14.

RECIFÃO

Na minha primeira manhã no Cafofo do Negão, resolvi dar um rolé pelo novo bairro para mapear os restaurantes, bares, farmácias, mercados e lavanderias.

Fui caminhando em direção à “civilização” e tirei umas fotos na Times Square para ostentar um pouco no Facebook.

Na volta pra casa, um pouco depois de passar a Port Authority e cruzar a 9ª avenida, eu escuto uma voz grossa com sotaque engraçado chamando:

“Ô Raiam! Ô nêgo!”

Que porra era aquela?

Me apareceu um gordinho barbudo com cara de quem assistia desenho japonês na infância e com físico de ursinho de pelúcia.

Demorei para conectar os pontinhos.

Tá ligado que minha aventura nos Estados Unidos começou quando eu ganhei uma bolsa para fazer intercâmbio quando tinha 15 anos né?

Antes de partir para a casa de sua respectiva *host family*, o estudante de intercâmbio da agência World Study tinha que passar três dias num workshop de orientação no hotel Sheraton Newark em Nova Jersey.

Essa orientação era dividida em várias aulinhas que serviam para preparar a molecada para lidar com os problemas mais comuns dos programas de intercâmbio.

Tinha um workshop sobre costumes americanos, outro sobre emergências, outro sobre leis, outro sobre como lidar com as saudades de casa, outro sobre choque cultural reverso, outro sobre *host families*, outro sobre a carga horária da escola, etc.

Aquela orientação foi talvez a primeira experiência de networking que eu tive

na vida.

Fiz uns contatos que ficaram pra sempre e muita gente que foi fazer intercâmbio de ensino médio comigo naquela época tá muito bem de vida hoje.

Com 15 anos, eu fui para os Estados Unidos basicamente de graça por ter ficado em 3º lugar do Brasil naquele concurso da agência World Study.

O primeiro lugar tinha sido um pernambucano chamado Roberto.

Carismático e engraçado, Roberto era um dos caras mais populares entre as centenas de adolescentes brasileiros presentes naquele evento.

O cara era uma espécie de celebridade do *stand-up comedy* adolescente... só que ninguém sabia o nome dele.

Ele virou o “Recife”!

Sim, o ursinho barbudo que me chamou na Times Square com aquele sotaque engraçado era o mesmo Recifeão!

Olha que coincidência da porra!

Primeiro que a gente tinha ganhado a mesma bolsa de estudos e feito o mesmo intercâmbio da World Study com 15 anos de idade.

Segundo que, depois do intercâmbio, conseguimos passar na peneira das duas melhores universidades do estado da Pennsylvania: eu em UPenn e ele em Lehigh.

A gente brinca que o cara que não conseguiu passar no vestibular da University of Pennsylvania e de nenhuma outra Ivy League acaba parando em universidades da Patriot League como a Lehigh University.

Lá estávamos nós seis anos depois prestes a começar uma carreira no mercado financeiro... com o mesmo título e o mesmo salário.

E para piorar: éramos moradores da mesma rua!

A cidade de Nova York tem milhares e milhares de ruas espalhadas pelos *boroughs* do Queens, Bronx, Brooklyn, Staten Island e Manhattan.

Carvalho, eu e Recife fomos parar na mesma 42nd Street.

Recife estava prestes a iniciar seu programa de analista no Bank of America Merrill Lynch, banco cuja moderníssima matriz fica bem na esquina da 42nd Street com a 6ª avenida, bem em frente ao Bryant Park e ao lado da New York Public Library.

Recife encontrou um apartamento no Brodsky 420 W 42nd Street e foi morar com dois nerds da universidade dele.

O esquema lá era bem parecido com o meu: três pessoas para dois quartos.

Já que o Recife chegou depois, ele também contratou a empresa de drywall e “criou” um quarto para ele no meio da sala de estar.

Só que, por razões de segurança do prédio dele, o drywall não podia ir do chão ao teto.

Resultado? Ficou um buraco de um palmo na parte superior da parede do quarto dele e qualquer pessoa que estivesse na sala ou no corredor conseguia ouvir absolutamente tudo que se passava no quarto dele.

Privacidade zero!

Apesar de ter estudado engenharia em uma escola que não era tão bem-vista pelos recrutadores dos bancos de investimento quanto as Ivy Leagues, a NYU, a Duke e a University of Chicago, Recife passou na peneira e cavou a vaguinha dele na mesa de derivativos e moedas latino americanas.

O cara da mesa de derivativos e câmbio tem que manjar muito de matemática.

Apesar de não ter tido o background em finanças e contabilidade como eu, Recife era muito crânio com números e falava português.

Numa época na qual o Brasil era um dos mercados mais aquecidos do mundo, era exatamente um cara desse que o Bank of America Merrill Lynch estava precisando.

O curioso é que nós dois estávamos lidando com o mesmo problema: a conversão do visto de estudante F1 para o visto de trabalho H1-B.

Só poderíamos começar a trabalhar quando a situação do visto estivesse regularizada.

No caso, dependíamos não só do departamento jurídico dos nossos empregadores mas também do departamento de imigração do governo federal dos Estados Unidos.

O Recife acabou perdendo vários dias do *analyst training program* porque a papelada ainda não tinha chegado no correio.

Tinha um risco embutido com isso, né?

Isso porque o nosso *signing bonus* só ia bater na conta quando a papelada do governo chegasse.

E a gente estava ali já pagando aluguel caro, comprando mobília e contando com o ovo no cu da galinha.

Sem papelada, sem emprego, sem dinheiro... a angústia estava começando a bater e minha conta bancária estava muito próxima de zero.

Naquela mesma semana, meu amor platônico dos tempos de UPenn estava visitando Nova York.

Jasmine Benayoune era uma libanesa com aparência extremamente exótica e olhos verde-água que era minha caloura nas relações internacionais.

Seu pai basicamente era dono do Líbano inteiro mas ela fazia de tudo para esconder aquilo com muita humildade e frugalidade.

Já havíamos ficado algumas vezes durante a universidade mas nossa história de amor nunca passou dos beijinhos por causa dos valores familiares dela.

Graças a simplicidade dela, resolvi levá-la num date romântico e alternativo no Dave and Busters, um restaurante disfarçado de fliperama bem pertinho da Times Square.

Na hora de pagar a conta, a garçonete pediu para que eu fosse até o balcão e me disse, na dichava, que meu cartão de débito havia sido rejeitado por falta de fundos.

Gente boa ela, né?

Sim, estava completamente zerado no banco!

Havia gasto todo meu dinheiro com a mudança, com móveis novos e com a assinatura do contrato de aluguel no One River Place.

E agora, José?

Avisei para menina que meu cartão estava dando mau-contato, ela pagou a nossa conta e eu fiquei com uma cara de cu imensa.

Que vergonha!

Felizmente, minha papelada chegou aos 48 do segundo tempo, na sexta feira antes do feriadão do Dia da Independência.

Bingo! Já posso trabalhar e já posso receber!

O Recife não teve a mesma sorte que eu... teve que esperar mais três longas semanas para sair daquela inércia.

CAPÍTULO 15.

WELCOME TO WALL STREET

Chegou o grande dia: 5 de julho de 2011.

Papelada de imigração? Check!

Terno passado? Check!

Camisa engomadinha? Check!

Sapato bem engraxado? Check!

Gravatinha de poder? Check!

Game-face de Kobe Bryant? Check!

A hora é agora.

Caminhei até a estação *42nd Street Port Authority* e peguei o trem A expresso até a Canal Street.

Naquela manhã quente de verão, o Citigroup deu as boas vindas para os quase 200 jovens inseguros que compunham a Classe de 2011 do *analyst training program*.

Ao chegar no lobby daquela torre de 40 e poucos andares carinhosamente apelidada de 388 Greenwich, fiz o check-in, mostrei minha identidade e fui conduzido até o auditório do 27º andar.

Aquela galera ali havia passado numa peneira braba para conseguir um dos empregos mais desejados entre os graduandos de universidades americanas: *investment banking analyst*.

Para você ter uma ideia, foram mais de 15mil candidatos para integrar a Classe de 2011, colocar Citigroup no currículo e engordar a conta bancária com mais 70milzinho por ano de salário inicial.

Olhei pra um lado, olhei para o outro e só avistei três negões no auditório inteiro.

Não, não tem cotas no Citigroup.

Me senti feliz e triste ao mesmo tempo.

Feliz porque eu me sentia único.

Caramba, um neguinho que cresceu na Vila da Penha e passou a infância na casa da avó jogando futebol nas vielas do Complexo do Alemão estava ali pronto para iniciar uma carreira num dos empregos mais concorridos do mundo inteiro.

Triste porque estava na cara que o mercado financeiro era um lugar meio hostil para pessoas com a pele mais escura.

Lembra daquela “excursão” que eu fiz por bancos e fundos de Wall Street no último ano da faculdade? Bati o olho com umas 500 pessoas naquele dia. Se eu vi um total de 10 negões foi muito.

Os afro-descendentes-melanina-acentuada eram escassos mas eu posso bater no peito e dizer que fiquei amigo de dois deles: o Will da mesa do JP Morgan e o Brad do research do Citi.

Acho que vale a pena fazer uma pausa na história e explicar qual é a desse treinamento aí.

Bom, essa molecada assinou um contrato de 2 anos com o banco com data de validade no dia 30 de junho de 2013.

Os dois primeiros meses do tal *analyst program* são puramente preparatórios.

Em tese, o jovem analista não pode “trabalhar” até completar o programa de treinamento.

Quando acaba os dois anos do programa de analista, o pessoal tem que se adiantar e procurar outra coisa para fazer.

Entre os destinos mais comuns do pós-analista são trabalhos em *hedge funds*, em *private equity* e MBAs em faculdades da Ivy League como a Harvard Business School e a própria Wharton.

Um ou outro recebe uma espécie de promoção e é convidado para continuar no banco para um terceiro ano.

Mas quase ninguém fica.

Hedge funds e firmas de *private equity* pagam muito mais e estão um pouco mais acima daquela hierarquia de respeito que eu descrevi lá atrás.

Na realidade, muita gente não completava nem os dois anos e já era *bidada* para trabalhar em fundos mais glamorosos do *buy-side*.

Só para explicar rapidinho aqui: *buy-side* é o que compra e *sell-side* é o que vende.

No *sell-side* ficam os bancos de investimento e corretoras que vendem seus serviços para os fundos de investimento endinheirados do *buy-side*.

Não preciso nem dizer que os compradores tinham mais moral.

O programa de analistas do Citi era dividido em três partes: investment banking, *sales & trading* e “o resto”.

Vou começar pelo resto.

O resto eram trabalhadores do *back-office*.

Eles trabalhariam em escritórios-satélite do Citi, ganhariam um salário-base de 60mil dólares por ano e cuidariam de funções mais mundanas e operacionais dentro do banco.

As pessoas chamam de *back-office* porque eles ficam atrás das câmeras, não têm interação nenhuma com o cliente e não geram dinheiro para o banco.

Meu roommate Paul ganhava menos que eu porque trabalhava no *back-office* do Morgan Stanley.

Lá nos Estados Unidos, não tem aquele esquema de meritocracia estilo-BTG Pactual do cara começa no *back-office* e crescer dentro do banco.

Se o cara começa no *back-office*, ou ele fica preso ali pra sempre ou ele procura algo melhor em outra empresa.

Investment banking, *research* e *sales & trading* eram departamentos do *front-*

office porque tinham interação direta com os clientes.

Para o programa de treinamento, o Citi resolveu juntar os analistas de *investment banking* com o pessoal de *equity research* no mesmo auditório.

Eles concluíram que as *skills* básicas para ter sucesso nos dois departamentos eram muito parecidas: decoração de PowerPoint, contabilidade financeira, modelagem de Excel e avaliação de empresas, mais conhecido como *valuation*.

Numa sala separada, ficava o pessoal do *Sales & Trading*.

Eles também recebiam um salário-base de 70mil dólares por ano mas o trabalho deles não requeria um conhecimento tão profundo de contabilidade, de Excel e de *valuation*.

Nego no *Sales & Trading* precisava aprender a lidar com o cliente, a falar no telefone, a calcular *yields* e *durations* de produtos de renda fixa e a navegar o terminal da Bloomberg.

As aulas começavam às 8 da manhã e nós éramos liberados lá pelas 5 da tarde.

Por que eles faziam essa espécie de *bootcamp* de dois meses com a galera jovem?

A resposta é simples: por que nem todo mundo estudou finanças na faculdade que nem os jovens tubarões da Wharton Business School.

Lembra que eu falei da vantagem de UPenn sobre Harvard?

Estava na cara que os bancos de investimento preferiam recrutar o cara que se deu bem em uma faculdade top como Harvard estudando filosofia do que um cara que sabe tudo de finanças e contabilidade mas estudou numa faculdade mediana como Georgetown.

Que injusto, né?

Não sei o que passa pelo RH de uma empresa dessa mas na minha visão é o seguinte: o cara mostrou disciplina desde os 13 anos de idade.

Se não tivesse essa disciplina e essa força de vontade desde cedo, não teria

conseguido passar no vestibular de uma Harvard, de uma Princeton ou de uma Yale da vida.

O cara passou 4 anos estudando ciências políticas, filosofia ou história em Harvard?

No problem!

Ele já se provou o suficiente e já esteve no topo da classe a vida inteira. Aprender o que a gente faz aqui no mercado financeiro vai ser fichinha pra ele.

Já que eles traziam gente de backgrounds diferentes, esses dois meses de treinamento serviam para nivelar todo mundo e preparar aqueles virjões para a guerra.

No dia seguinte da tal cerimônia de boas vindas, nos mandaram para um prédio secundário do Citigroup em 230 Wall Street.

Opa! Olha o nome do livro aí.

Mas uma parada que muita gente não sabe é que não tem porra nenhuma na tal rua Wall Street hoje em dia.

Com exceção do Citi, do Deutsche Bank e do Goldman Sachs que ficam na parte inferior da ilha de Manhattan, todos os grandes bancos e fundos de investimento ficam nos arranha-céus de Midtown Manhattan, ali pela região entre a Times Square e o Central Park.

Wall Street é só simbólico, mano.

Tem a sede física da New York Stock Exchange que é a clássica bolsa de valores que você vê nos filmes.

Só que hoje em dia é tudo feito eletronicamente.

Os robosinhos substituíram aqueles malucos que ficavam gritando com os telefones naquele empurra-empurra das bolsas de valores de antigamente.

Para você ter uma ideia, nem o famoso touro de Wall Street fica em Wall Street.

Na real, ele fica na esquina entre a Broadway e a Morris, na entrada para o Battery Park.

Wall Street é apenas uma metonímia para o mercado financeiro. Ponto final.

O objetivo daquela nossa estadia de dois dias naquele prédio satélite do Citi era aprender a mexer no Excel sem mouse e a usar o PowerPoint respeitando todas as normas de estética do banco.

Cá entre nós, o analista junior de 21 anos não faz muito mais do que isso durante os 2 anos dele no banco.

A gente passou dois dias inteiros aprendendo toda a parte da chamada “perfumaria”: onde colocar o logo, qual fonte usar, quais cores, qual alinhamento... essas coisas bem superficiais.

Mas, por alguma razão, aquela perfumaria inútil era importante pra caramba.

O business de serviços financeiros lida muito com a imagem né?

E isso vai desde a identidade visual do banco à marca do terno que o executivo vai usar numa reunião.

Tudo pela imagem! Tudo pela aprovação social total!

No fim de 2015, o bilionário CEO do Banco BTG Pactual André Esteves foi preso por alegações de corrupção.

Soltaram ele menos de dois meses depois por falta de provas concretas.

Nesse meio termo, o que aconteceu com o banco?

Se fudeu completamente!

O valor de mercado do BTG Pactual pulou de 25 bilhões de reais para 9 bilhões.

Será que um cara só vale 16 bilhões para o banco? Acho que não é para tanto.

Mas o problema é maior que isso: a imagem do banco ficou machucada por causa da associação de seu maior executivo com gente suja.

Os clientes perderam a confiança e resolveram tirar todo dinheiro de lá.

Entendeu? Imagem vai desde o peão de 21 anos até o CEO da porra toda.
Já tá dando pra ver para onde tô levando a narrativa, né?

CAPÍTULO 16.

CHAPA QUENTE

A semana da perfumaria acabou e fomos avisados que a próxima parte do nosso treinamento seria em 388 Greenwich, de volta naquele mega auditório boladão do 27º andar da torre.

Voltamos na segunda feira às 8 da manhã e demos de cara com um professor japonês magrelão com um par de óculos de nerd.

Os asiáticos que eu conhecia na *University of Pennsylvania* eram muito estudiosos, muito centrados mas tinham quase zero inteligência social.

Esse maluco aí tinha algo diferente.

Ele era auto confiante. Ele era comunicativo. Ele era zueiro.

De cara, já conseguiu criar *rappport* com toda aquela molecada insegura citando, no seu discurso de apresentação, o clipe Friday de Rebecca Black, sensação do YouTube naquele verão de 2011.

A galera da sala já havia trocado o terno e a gravata da semana anterior por um look mais *business casual*, um pouco mais propício ao calor úmido de 40 graus que fazia naquele mês de julho na floresta de concreto mais querida do mundo.

Acabou que o japonês gente boa tinha algo em comum comigo.

Como dizia Gordon Gekko naquele filme de 1987 que é xará desse humilde livro:

“A fisherman can tell a fisherman from afar”

Ele também estudou em Wharton.

Só de saber isso, eu já me soltei e voltei a ser o Raíam que eu nunca tinha sido em 4 anos de UPenn.

O Raian do Colégio Santo Agostinho era um neguinho falador, questionador, autoconfiante e que gostava muito de ser o centro das atenções.

Na faculdade, eu fiquei muito mais preso por causa daquele complexo de inferioridade que eu sentia.

Com o japonês de Wharton liderando a turma, eu acabei sendo aquele cara que avacalhava positivamente a aula.

Na aula do japonês que eu esqueci o nome, eu levantava o dedo, respondia perguntas e fazia piadas politicamente corretas com o professor.

Enquanto tava todo mundo preocupado com o que o resto da classe de analista ia pensar, eu tava tocando o foda-se e sendo eu mesmo.

Acabou que eu me destaquei do pessoal todo.

Missão cumprida!

Eram 200 anônimos naquela sala.

Só que todo mundo sabia meu nome, todo mundo sabia que eu era brasileiro e todo mundo sabia que eu era um tubarão de Wharton.

Aparecer assim é meio mal visto pela sociedade, principalmente aqui pelo Brasil.

Mas é impressionante o número de portas que se abriram pra mim porque as pessoas do outro lado sabiam quem eu era antes mesmo de me conhecerem pessoalmente.

Se for para deixar alguma lição, apareça!

Foda-se o que o zé roela que tá sentado no fundão vai pensar de você.
Presença é fundamental, brother.

Acabou que esse japonês de Wharton era sócio de uma empresa chamada *Training the Street*.

Ao invés de contratar um staff permanente para treinar as classes de analistas durante um curtíssimo período de tempo, os *bulge brackets* de Nova York resolveram terceirizar esse serviço.

E são duas empresas que dominam esse mercado de preparação até hoje: a Training the Street e seu arqui-rival Wall Street Prep.

Essas empresas são compostas de ex-analistas do mercado financeiro que sabem pra caramba do que diferencia um analista top de um analista merda.

E o approach deles é muito diferente do professor universitário.

A pegada é mais de execução... muito mais prática do que teoria.

O japa pegava exemplos reais de empresas na hora de explicar alguns conceitos mais cabeludos do currículo do curso.

Saía uma notícia relevante naquela manhã, ele fazia questão de destrinchar os números com a gente e analisava em público se aquilo foi ou não um bom negócio.

Era época do IPO do Pandora.

Com um valor de mercado de quase 3 bilhões de dólares, o Pandora havia fechado a maior oferta pública de ações desde o estouro daquela outra bolha de tecnologia no ano 2000.

O professor abriu as demonstrações financeiras da empresa e guiou a gente por uma espécie de caça ao tesouro durante quase uma hora.

Ao analisar aqueles números, a conclusão de todo mundo foi a mesma: investir na ação do Pandora a US\$20 seria uma péssima ideia.

E não é que a gente acertou em cheio?

Estou escrevendo o Wall Street em janeiro de 2016. Acabei de abrir o Yahoo Finance e vi que o Pandora custa pouco mais de 9 dólares no pregão de hoje.

Apesar da irreverência do japonês gente boa, aquelas semanas com o *Training the Street* foram extremamente pesadas.

O legal é que esses cursos que o *Training the Street* ministra dentro dos programas de analistas dos grandes bancos de investimento também estão disponíveis para o povão pela internet lá na plataforma de cursos online [Udemy](#).

Olha eu fazendo merchant no meio do meu livro! Bem vindos ao século 21 e viva o capitalismo!

Naqueles dois meses de *analyst training program*, os caras do *Training the Street* fizeram questão de espremer nosso cérebro até fazer suco.

Tínhamos aula das 8 da manhã às 17h.

Acabou o expediente? Hora de fazer o “dever de casa”.

Coloquei dever de casa entre aspas porque a gente não ia para casa.

Quando a aula teórica do auditório acabava, a gente tinha que subir para nossos respectivos cubículos para executar a porra da tarefa no computador.

Os deveres de casa eram sempre muito práticos: tinha que montar modelo financeiro de empresa do zero no Excel, tinha que procurar documentos arquivados pela SEC americana e fazer tipo uma “caça ao tesouro” no balanço das empresas e tinha que utilizar as fórmulas de finanças corporativas para buscar múltiplos de mercado de várias empresas para comparar empresas do mesmo setor.

Tinha que entregar tudo até as 7 da manhã do dia seguinte.

Não tinha nenhuma fórmula cabeluda de matemática mas a gente precisava de muita atenção ao detalhe para se dar bem.

Cá entre nós, ter atenção ao detalhe depois de 8 horas seguidas de aula de contabilidade já é pedir demais.

Tinha vez que eu virava a noite fazendo isso.

Só ficava eu e o tiozinho indiano da limpeza lá no 30º andar, base do pessoal que trabalhava com *equity research*.

O pessoal do *investment banking* ficava no 32º andar e terminava o dever muito mais rápido.

Eles eram mais numerosos e faziam as paradas em grupo. Quando um ficava em dúvida, tinha meia dúzia de pessoas num raio de 10 metros que podiam ajudá-lo.

Colaboração no dever de casa não era proibido.

Os professores até encorajavam isso. Afinal, na hora do vamo ver do mundo real do *investment banking*, as tarefas são feitas em grupos de, no mínimo, quatro pessoas.

O problema é que éramos só quatro no research e eu não tinha conhecido os outros 3 elementos que estavam no mesmo barco que eu.

Dava merda no meu dever de casa? Eu ficava até as 5 da manhã procurando alguma solução factível no Google.

Teve dia que eu dormi ali no chão do escritório mesmo. Não fazia sentido voltar para casa se eu tinha que estar de volta no 27º andar dali a menos de 2 horas.

Para piorar, todo dia às 8 da manhã tinha a porra de um *quiz* testando a gente na matéria do dia anterior.

Que pressão é essa?!

Brabo... brabíssimo.

Vou confessar que dava vontade de desistir.

Lembro até que os holandeses que fecharam comigo no intercâmbio de Barcelona tinha vindo me visitar em Nova York e ficaram lá no meu cafofo no One RiverPlace.

Só que eu mal vi eles.

Chegava em casa e eles tavam dormindo.

Saía de casa e eles tavam dormindo.

Essa pegada de virar noite no escritório se repetiu durante quase um mês inteiro.

Ao longo do tempo, notei que a galera daquele treinamento tinha criado suas patotas.

Eu ficava mais na minha.

Minha “patota” era o professor japonês e uma mina eslovena do *investment banking* que sentava do meu lado e me ajudava nos momentos de déficit de atenção.

A verdade é que era foda focar em contabilidade durante 8 horas por dia. Especialmente quando eu achava que sabia a matéria.

Essa mina me salvou em alguns *quizzes* e deveres de casa. Serei eternamente grato a ela.

De vez em quando, eu trocava ideia com um camarada de origem etíope que havia estudado computação na Universidade de Maryland também.

Mas eu era um cara meio solitário ali naquele meio.

Sei lá... me sentia diferente.

Não me via vendendo a minha alma pelo dinheiro e menos ainda batendo números em planilhas de Excel pelo resto dos meus dias.

Estava muito feliz de estar ali naquela sala pronto para receber um salário que era maior do que 99% dos recém-formados de todo planeta Terra.

Só que eu sabia que, no fundo no fundo, estava me boicotando profundamente.

CAPÍTULO 17.

SEX IN THE CITY

Notei ao longo do tempo que a galera que assistiu filmes como *O Lobo de Wall Street* tem uma impressão meio exagerada de como é a vida social do pessoal que trabalha no mercado financeiro lá em Nova York.

Quem vê de fora acha que o negócio é muito mais intenso do que realmente é.

É impressionante a quantidade de pessoas que me perguntam até hoje sobre todas as perversões e excessos sexuais do mercado financeiro.

Hollywood é foda né?

A realidade era longe disso... muito longe. Pelo menos a minha.

O negócio é que 2011 era uma época de vacas magras em Wall Street. Ou eu estava na empresa errada... ou na década errada.

Acho que os dois.

Mas eu já te adianto que esse talvez seja o primeiro livro da história onde, numa página você lê uma passagem do Evangelho de Mateus e, alguns capítulos depois, você lê um conto erótico.

Não posso negar que Nova York é talvez a cidade mais fácil do mundo para transar de primeira. Em inglês, o termo para isso é *one-night stand*.

Pensa comigo: as pessoas são jovens, livres, independentes e moram relativamente perto uma das outras.

Fora isso, a grande maioria não cresceu ali e não tem a proteção e as limitações dos pais por perto.

Tá ligado como as pessoas se soltam mais quando viajam para longe de seu habitat natural, principalmente a mulherada?

Bom, Nova York era tipo uma viagem dessas... mesmo para os próprios moradores.

Essa liberdade e independência que eu descrevi ali em cima andam de mãos dadas com o fator carência.

No fundo, no fundo as pessoas de Nova York são muito sozinhas. A impressão é que todo mundo que eu conheci em Nova York sofria dessa mesma carência.

E nesse *sample* eu incluo os casados também!

Sabe quando você está infeliz consigo mesmo e acaba procurando conforto na felicidade dos outros? Tinha muito isso.

Já falei ao longo do livro que sempre batalhei contra o fantasma da baixa auto estima e tive muitas dificuldades para chegar em mulher ao longo da vida.

Para remediar essa parada, eu recorria a manuais de “pick-up” no Amazon Kindle como o *The Game* e o *Mystery Method* na busca de aprender técnicas para abrir conversas com a mulherada na rua.

Quando o *signing bonus* finalmente caiu na minha conta, decidi comprar um computador desktop com duas telas para fazer minha própria workstation dentro de casa.

Já estava naquela pegada de ser escritor então coloquei na minha cabeça que um computador fixo no meu quarto funcionaria muito melhor do que um laptop.

Apostei minhas fichas que aquilo me ajudaria a focar e sentar a bunda na cadeira para escrever meu tão sonhado livro.

Como vocês podem perceber, não funcionou muito bem não.

Comprei o computador em agosto de 2011 e meu primeiro livro só foi sair em março de 2015.

Uma semana depois de arrematar o computador no site da Best-Buy, fui buscá-lo na loja que fica na 5ª avenida com a 44th Street, perto do trabalho do Recife.

Chegando lá, fui atendido por uma latina estonteante de uns 20 e poucos anos com cara e corpo da Jennifer Lopez.

O que ela tinha de atraente ela tinha de enrolada, tadinha.

Nessa época, o que mais tocava no meu iPod era uma banda de bachata da República Dominicana chamada Aventura.

Tá ligado no cantor Pablo e aquele ritmo sofrência lá do Nordeste?

O Aventura cantava umas músicas românticas dor-de-cotovelo tipo as do Pablo com uma batida mais caribenha.

A mulherada latina ia à loucura. O vocalista Romeo Santos é tipo o David Beckham da América Central.

Vou até citar o grande poeta do hip-hop Drake para ilustrar esse fenômeno Aventura dentro da comunidade latina dos Estados Unidos.

*“I’m the fucking man
You don’t get it, do you?
Type of money everybody acting like they knew you
Go Uptown, New York City bitch
Spanish girls love me like I’m Aventura”*

Os cliques da banda tinham umas latinas sensacionais e, de tanto tempo que eu passei assistindo Aventura no YouTube, eu coloquei na cabeça que queria uma mulher daquela para mim.

Mas no círculo que eu andava tanto em UPenn quanto em Nova York não tinha mulher daquele naipe.

Teria que convencer meus amigos Paul e Recifão para sair de Times Square e ir para os bares das “favelas” do Bronx, do Queens e de Washington Heights, redutos das *mamacitas* porto-riquenhas, dominicanas e colombianas.

Tentei isso aí por um mês mas não deu muito certo não.

E o medo deles dois era parecido com o medo de qualquer macho que vai em baile funk de favela no Rio de Janeiro: se eu chegar na mulher errada, corro o risco de amanhecer com a boca cheia de formiga no micro-ondas.

Parece que Deus tinha colocado aquela deusa do Best-Buy na minha frente.

O foda é que uma mulher daquela devia receber várias cantadas de clientes e de colegas de trabalho todo santo dia, mesmo vestida num uniforme azul royal que tiraria o sex appeal de 99% das mulheres do mundo.

Ela passou uns 10 minutos tentando achar meu pedido no sistema e teve que recorrer a dois gerentes da loja.

Notei que ela ficou nervosa e os mecanismos de defesa dela baixaram absurdamente.

Tinha me apaixonado pela mina à primeira vista e não podia deixar aquela oportunidade passar.

Resolvi usar o velho truque do idioma: peguei o celular e comecei a falar em português com um amigo imaginário.

Era um sinal indiscreto para mostrar pra ela que eu falava uma língua estrangeira e não era mais um afro-americano normal da rua daqueles que ela estava acostumada.

Esse truque do idioma faz milagres no exterior e funcionou com a Sra Best Buy.

A linguagem corporal dela abria cada vez mais brecha.

Tinha dado pau no sistema da loja e nem os gerentes conseguiam encontrar o pedido. A loja estava para fechar e eu já estava perdendo minha paciência.

Daí eu abri a carteira, puxei meu cartão de débito branco do banco Charles Schwab e falei: *“Cancela aquele pedido de semana passada e bota tudo aqui no meu cartão corporativo.”*

Que blefe da porra!

Na hora, ela me olhou nos olhos e perguntou com um ar de surpresa: *“Do you have a corporate card?”*

Contei um pouco sobre minha nova profissão e ela se mostrou bem interessada.

Pistoleira? Piriguite? A verdade é que eu tinha me apaixonado à primeira vista e não queria julgar seus valores pessoais... ou a falta deles.

Peguei a notinha que o cliente anterior tinha deixado ali em cima do balcão e pedi uma caneta para o colega de trabalho dela.

Escrevi meu número na nota fiscal, dobrei o papelzinho e dei na mão dela bem discretamente:

“555-555-3444 – Text me ;)”

E não é que ela me mandou mensagem no dia seguinte?

Ela era de família colombiana e morava no bairro proletário de Elmhurst no Queens.

A cada SMS que eu recebia, eu concluía que ela realmente era meio burrinha e pouco sofisticada.

Lembra daquele filme Um Príncipe em Nova York do Eddie Murphy quando o ricoço africano vai morar num gueto bem fudido do Queens e acaba trabalhando como balconista do McDonald's?

Na vida real, aquele McDonald's do filme fica bem em frente a casa da Sra. Best Buy.

No primeiro date, levei ela no famoso cinema AMC Empire na 42nd Street e fomos jantar no restaurante Chevy's do outro lado da rua.

Nada chique... Chevy's era o típico restaurante da classe C americana.

Se fosse para ostentar, eu teria ido no Nobu lá em TriBeCa mas senti que não precisaria gastar muito para impressionar aquela ali.

No segundo date, encontrei a mina na 5ª avenida no fim de seu expediente e ela topou subir comigo pro One RiverPlace.

É claro que a levei para o terraço panorâmico do 32º andar antes de descer para o cafofo no apartamento 1425.

Gol do Brasil... e da Colômbia também.

A verdade é que a mina era muito boa de jogo!

Apesar de suas habilidades, o negócio não escalou muito pois eu não conseguia ter uma conversa civilizada com ela. Deus não dá asa a cobra, né?!

Foi ali que eu descobri algo que mudou minha vida afetiva, pelo menos no curto prazo: sou muito mais atraído pelo cérebro do que pelo corpo de uma mulher.

Minha confiança estava tão alta que, na semana seguinte, foi a vez daquela minha amiga eslovena do *investment banking*.

Um belo dia, a gente resolveu almoçar junto e ela abriu brecha dizendo que havia tido um ex-namorado negão.

Quando algo assim acontece, eu já ligo o alarme daquele velho ditado da língua inglesa:

“Once you go black, you never go back”

Ela também visitou o apartamento 1425 depois do expediente e também superou minhas expectativas.

No dia seguinte, durante uma das várias pausas do treinamento, peguei o telefone e liguei para meu amigo Erik lá de Barcelona.

Passei uns 10 minutos narrando todos os detalhes da minha foda com a futura colega de trabalho.

Era meio criança, né? Tava naquela fase de contar vantagem para os amigos. Quem nunca?

Para mim, não tinha muita graça transar com uma mina sem contar os detalhes do processo para os outros.

Nem me liguei em falar baixinho no telefone afinal, ninguém ali entendia português mesmo e tinha só meia dúzia de pessoas à minha volta no hall do auditório.

Acabou que deu a hora de voltar para a sala e um maluco me cutucou perguntando se eu era brasileiro.

Em inglês mesmo.

Já reconheci o sotaque do cara e matei a charada: o filho da puta era brasileiro e escutou minha conversa inteira.

Acabou que ele e mais dois camaradas eram do escritório do Citi em São Paulo e estavam ali fazendo o *analyst training* com a gente.

Fiquei amigo dos três e ganhei um novo apelido: Pantene.

Sim, o mesmo Pantene da marca de shampoo.

Os caras associaram o formato roliço do frasco do shampoo ao fato de eu ser negão e ter transado com a eslovena gata do banco.

Esqueci de falar que daqueles 200 marmanjos do auditório, só a metade era baseada em Nova York.

O Citi é um banco global então o *analyst training program* envolvia gente que ia trabalhar nos escritórios de Londres, Hong Kong, Tokyo, Sydney, Cidade do México, São Paulo, Los Angeles e até Santiago do Chile.

O legal é que o banco pagava um adicional de salário pra essa galera, botava eles num hotel muito top em *Midtown East* e ainda colocava um cartão corporativo com limite de 100 dólares por dia para comer fora.

Imagina uma mordomia dessa com 21 anos na cara, brother?

E eles tinham uma mamata melhor ainda: a performance deles nos quizzes e trabalhos do Training the Street não importava quase nada.

O pessoal do exterior que estava ali sabia exatamente em que grupo do *investment banking* cada um ia cair.

Para o pessoal de Nova York, era uma loteria das brabas.

Quanto maior a nota agregada dos caras nos quizzes e nos deveres de casa, mais poder de barganha ele vai ter para entrar em um dos grupos “premium” do *investment banking*.

Grupo premium é aquele que tem mais *deal* e gera mais dinheiro pro banco.

A ordem natural das coisas é bem fácil de entender: se ele está num grupo que gera mais dinheiro para o banco, o bônus dele no fim do ano será maior!

Os melhores grupos, pelo menos dentro do Citi, eram os de petróleo, de fusões e aquisições e o FIGs, também conhecido como *financial institutions group*. Esses FIGs aí lidavam com operações bilionárias entre grandes bancos.

Já que os gringos não estavam envolvidos nessa competição por grupos *premium*, eles estavam pouco se fudendo pras aulas do Training the Street.

Era balada, balada e mais balada.

Só que os manos de São Paulo eram meio devagar. Não comiam ninguém.

Se você é a média das 5 pessoas com as quais você passa mais tempo, adivinha o que aconteceu comigo depois que eu comecei a andar com aquela galera ali?

Depois que eu enjoei da eslovena e entrei no *friendzone*, acabei ficando numa seca das brabas por alguns meses.

Para piorar a situação, meu *roommate* Paul tocava o terror no quarto do lado e fazia questão de deixar a porta entreaberta só pra eu ficar com inveja das minas que ele derrubava ali dentro.

Apesar de ter 1,70 de altura, o Paulão era foda no *game*.

Teve um domingo que eu levei o Recifão e um desses camaradas de São Paulo para assistir uma missa gospel lá na 125th Street no Harlem.

A gente sentou na seção de turistas da igreja e duas gatas de vestido curto sentaram ao nosso lado.

O Recifão, desesperado e liso que só ele, acabou puxando papo com elas entre um sermão e outro do pastor negão da igreja.

Que pecado!

Elas eram da Bélgica, estavam passando um mês em Nova York e não entendiam uma palavra do que o pastor da igreja estava falando.

Como a grande maioria dos turistas que sentam no segundo andar da igreja, elas estavam lá para escutar o coral gospel cantando “Oh Happy Day”.

Acabei ficando no banco do motorista porque arranhava um pouco do francês e recomendei que metêssemos o pé dali.

Ainda tinha 2 horas de culto e sabia que elas não iam aguentar de tédio ali dentro, apesar da energia boa das músicas do coral gospel.

Funcionou.

Pegamos a linha vermelha do metrô para Midtown e fomos conversando até chegar na Times Square.

Antes de sair do metrô, trocamos contato com as meninas. Elas seguiram para o Soho para fazer compras.

No fim da tarde, tinha um show do Marcelo D2 no *Central Park Summerstage* e as belgas colaram lá.

Chamei meu roommate Paul também. Ele se amarrava nos sambinhas com levada hip-hop do Marcelo D2.

Me distanciei do grupo e fui participar da roda punk lá no gargarejo ao som daqueles clássicos de rock pesado da época que o D2 ainda era vocalista do Planet Hemp.

Voltei para o One RiverPlace depois do show e, para a minha surpresa, lá estava o Paulão com uma das belgas da igreja.

Que monstro... e olha que ele é muçulmano e nem tinha ido a igreja com a gente de manhã.

Conheceu a mina no Central Park e precisou de menos de duas horas para trazê-la de volta para o cafofo e marcar gol.

Eu andava com os paulistas e a gente não conseguia entrar em noitada nenhuma.

A vida noturna de Nova York é meio desafiadora para os marinheiros de primeira viagem.

Funciona mais ou menos assim: ou você tem dinheiro ou você traz mulher.

Não tem essa de sair pra balada com um grupo de amigos.

Os empresários da noite de Nova York aplicaram aquele princípio de Pareto que eu citei no meu primeiro livro [Hackeando Tudo](#) para aumentar o faturamento de seus negócios.

Eles notaram que 80% da grana que eles ganhavam vinha de 20% dos clientes.

Resultado? As noitadas começaram a focar nesse 20% do topo.

Para você ter uma ideia, as principais noitadas da cidade não tinham nem pista de dança.

Quanto menos espaço para dançar, mais mesa.

Quanto mais mesa, mais *bottle service*.

Quanto mais *bottle service*, mais lucro para a casa!

Fora isso, eles faziam questão de limitar o número de *bartenders* para marginalizar indiretamente aquelas pessoas que compravam drinks avulsos.

Quer comprar drink avulso? Vai ter que esperar até o único bartender da casa servir os 40 machos que estão na tua frente esticando o braço no balcão.

Não quer passar por esse stress? Fecha uma mesa e desce garrafa, campeão.

O engraçado é que eram raras as mulheres que passavam por esse stress no bar das noitadas. Mulher bonita em Nova York entra de graça e bebe de graça.

As boates fazem isso porque notaram que o gasto médio por mesa aumenta proporcionalmente ao número de mulheres bonitas em volta dela.

Olha aí a nossa querida aprovação social de novo!

Se você aparecer na porta de uma noitada top como a Lavo com 5 marmanjos, eles vão te forçar a fechar uma mesa com consumação mínima de uns 800 dólares.

Se não estiver a fim de pegar, pode ter certeza que vocês 5 não vão entrar... nem se vocês esperarem 4 horas na fila.

Para piorar a situação, tem a comissão da mesa, né?

Consumiu 800 dólares em vodka com cranberry? Tem que pagar mais 20% de gorjeta senão você não sai da casa.

A alternativa *low-cost* para isso?

Ou você vai para os bares meia-bomba de Midtown com 3 machos para cada mina ou você arruma um monte de amiga mulher e entra na Lavo, no Marquee ou no Avenue com elas.

Tipo: você tá garantido de entrar em qualquer balada de Nova York se tiver 4 gatas ao seu lado.

Mesmo se você não tiver um puto no bolso, te garanto que você vai até beber de graça.

A verdade é que eu já tinha quase dois meses de Nova York e não havia conseguido entrar em boate uma única vez.

Precisava urgentemente arrumar amigas mulheres... e não querer comer nenhuma delas.

Mas como e onde vou encontrá-las?

CAPÍTULO 16.

O INÍCIO DO FIM

Calma que falta muito ainda para terminar o livro.

Mas a minha decadência lá naquela porra começou bem antes de botar a mão na massa no escritório e iniciar meu trabalho dentro do grupo de *equity research* do Citi Latin America.

Uma semana depois da minha formatura em UPenn, o canal Sportv mandou uma equipe do Rio para Philadelphia para gravar uma espécie de documentário biográfico comigo.

Me achei o máximo.

O apresentador Décio Lopes e o produtor André Baseggio viajavam pelo mundo entrevistando os grandes ícones do esporte brasileiro e mostrando um pouco do dia-a-dia de cada um no exterior.

O nome do programa era Expresso do Esporte e era uma mistura de MTV Cribs com aquele quadro Gugu na Minha Casa dos primórdios do Domingo Legal lá nos anos 1990.

A temporada 2011 daquele programa que era um dos carros-chefe do Sportv foi filmada nos Estados Unidos.

Eles passaram em Cleveland para filmar a vida do Anderson Varejão, em Phoenix para encontrar o Leandrinho Barbosa, no Alabama para visitar o Cesar Cielo e na Carolina do Norte para entrevistar André Rienzo, um jovem que dali a alguns meses seria o primeiro brasileiro da história a virar profissional do baseball na MLB americana.

Veio a ideia de filmar alguém do futebol americano e eles chegaram até a mim através de um contato do presidente da Confederação Brasileira de Futebol Americano.

Na época, tinha pelo menos dois brasileiros mandando muito melhor que eu no futebol americano: Maikon Bonani na University of South Florida e Cairo

Santos em Tulane University.

Só que os caras se amarraram no meu perfil e marcaram lá em Philadelphia comigo.

Finalmente minha história seria conhecida e eu ficaria famoso!

Sim, aquela vontade de ficar famoso e ser finalmente reconhecido pela sociedade tinha as horas contadas para ser realizada.

No fim de julho, o canal colocou no ar o Expresso do Esporte Raíam dos Santos.

Acabou que eles transformaram aquilo num documentário de uns 30 minutos que repetiu na grade do canal pelo menos 100 vezes num espaço de 3 meses.

O “sucesso” subiu a cabeça.

A grande fonte de todas as conquistas da minha vida até aquele momento foi o fator *underdog*.

Minha correria era a seguinte: ninguém liga pra mim, sou rejeitado o tempo todo mas tenho fé e vou até o fim.

Quando esse documentário saiu na televisão, parei de usar o coração e veio aquela sensação de dever cumprido.

Pior coisa do mundo.

Imagina só: um cara de 21 anos que tem um caminho longo pela frente sentir que o dever está cumprido só porque finalmente a sociedade começou a bater palmas para ele.

Sim, comecei a receber vários *friend requests* no Facebook e também vários elogios de pessoas que nunca deram a mínima pra mim.

Fui até reconhecido na rua, em plena Nova York.

Para mim, aquilo era o nirvana.

Se algo parecido acontecer contigo, cuidado! É aí que você vai ficar mais vulnerável.

Para pra pensar: fui rejeitado a infância inteira, não pegava ninguém, sofria bullying na escola por ser preto, tinha péssima relação com meus pais, me sentia feio, era mais baixo e mais franzino que a galera da minha idade e mais uma penca de traumas escrotos que eu fui carregando ao longo da vida.

Isso sem falar de todo aquele complexo de inferioridade que me atormentou durante os quatro anos que eu passei como “bolsista pobre” na University of Pennsylvania.

Com isso, recebi um condicionamento muito brabo de que eu era vítima e tinha que provar ao mundo que tava todo mundo errado.

Aquele documentário do Sportv foi a ferramenta para esquartejar todos aqueles demônios contra os quais lutava durante toda minha infância e adolescência.

Cara, pra você ter uma ideia, foi a primeira vez nos meus 21 anos de vida que eu senti orgulho dos meus pais.

Vai vendo.

Entrei no Citi na pilha para ser o cara mais pica e ganhar muito dinheiro lá dentro.

Levei as aulas do *Training the Street* a sério e era sempre o primeiro a levantar o dedo quando o instrutor jogava uma pergunta desafiando a galera do auditório.

Saiu o documentário do Sportv, apareceu uma página na Wikipedia com o meu nome e o nível de energia baixou sorratamente.

E agora? O que mais eu preciso provar?

A partir daquele momento, passei a viver com muito mais medo do que fé.

Quem vive assim, sempre acaba se fudendo na vida...

CAPÍTULO 18.

FULL-TIME

A temporada de noites em claro com o *Training the Street* em 388 Greenwich finalmente chegou ao fim.

Ufa! Sobrevivemos toda aquela tortura mental das aulas, quizzes e trabalhos de contabilidade avançada, finanças corporativas, modelagem de Excel e valuation.

Aquele primeiro mês serviu basicamente para preencher os requisitos internos do banco.

Com o certificado do *Training the Street*, a molecada estava pronta para resolver a grande maioria das picas de Excel e de contabilidade que aparecessem no escritório.

Não deu tempo nem de recuperar o fôlego e já fomos lançados aos leões mais uma vez.

O rito de passagem de todo jovem que ingressa no mercado financeiro americano tem dois nomes: Series 7 e Series 63.

Agora é a vez de mostrar ao governo americano que eu realmente estava preparado para trabalhar naquilo.

O Series 7 e o Series 63 são provas específicas para os profissionais que trabalham em solo americano.

Já que cada país tem leis distintas para regular seus respectivos mercados financeiros, aqueles gringos dos escritórios globais do Citi que participaram da primeira metade do treinamento não precisavam fazer nenhuma das duas provas.

Resultado? Todos os internacionais meteram o pé no dia que acabou o *bootcamp* do *Training the Street*.

O Series 7, também conhecido como *General Securities Representative Exam*, é uma prova de 6 horas de duração que testa o candidato em um monte de coisa inútil que ninguém nunca usa dentro do mercado financeiro.

Os coordenadores do *analyst training program* nos deram uma apostila de umas 500 páginas naquela pegada do TVM: Te Vira, Malandro!

A nota de corte do Series 7 era de 72%.

O pior de tudo era que os “veteranos” do banco botavam um terror na molecada dizendo que, no ano anterior, os analistas que não haviam passado o teste de primeira tiveram seus contratos cancelados.

Era mentira.

Mas aquele terror todo serviu para assustar a galera e fazer todo mundo estudar que nem um condenado durante uma semana inteira para aquela maldita prova.

Hora de cair pra dentro.

Depois de dezenas de horas de estudo decorando fórmulas malucas e legislações sem sentido, chegou a hora de partir para o One Penn Plaza na 34th Street e fazer aquela tão temida prova do Series 7.

Era a primeira vez que eu via muitos de meus companheiros do *analyst training program* de roupa normal.

A avaliação era toda feita por computador, num programinha cuja interface parecia que tinha sido criada por desenvolvedores jurássicos de 1995.

A parte mais braba do teste é, sem dúvida nenhuma, o final dele.

Irmão, você recebe o resultado no ato.

Terminou a prova, você aperta *submit* e teu coração para por uns 10 segundos.

Passei raspando com exatos 73%.

Agora só faltava o Series 63 para eu finalmente entrar de cabeça no mundo real e dar meus primeiros passos como tubarão do mercado financeiro de

Nova York.

O Series 63, também conhecido como *Uniform Securities Agent State Law Examination*, é mais tranquilo em termos de tempo e conteúdo.

São 75 minutos para resolver 60 questões sobre boas práticas e ética.

Voltei lá no One Penn Plaza, passei no 63 com folga e finalmente recebi o título de *Registered Representative* na FINRA, a agência reguladora do mercado financeiro americano.

O que mudava com aquelas duas certificações tão chatas de conseguir?

Podia legalmente pegar o telefone, falar com um cliente e convencê-lo a botar os milhões dele em ações sob minha cobertura.

Aquele rito de passagem do Series 7 e do Series 63 significou também o fim do *analyst training program* de 2011.

A partir daquela semana de agosto, cada analista junior foi para sua mesa.

Eu não tinha um destino ainda então fiquei de secretário de luxo daquele chefe britânico que me entrevistou.

Acho que vale a pena explicar um pouco da hierarquia do banco de investimento, em termos de títulos.

O cara de 21 anos começa como *analyst*.

Ele sai depois de 2 anos, faz um MBA numa Ivy League e volta como *associate*.

Depois de *associate*, ele vira *vice-president* e depois *director*.

O cara no topo da pirâmide é chamado de *managing director*.

No *research*, todo mundo é chamado de analista. Por exemplo, o Brad era analista de transporte e infraestrutura pelo simples fato de que ele sentava e analisava as empresas desse setor.

Só que o título dele dentro do banco era *director*.

Meu caso era basicamente oposto: eu recebia como *analyst* mas tinha o título

de *associate*.

Além de tocar a equipe de *equity research*, o Michael Pittman também fazia o papel de estrategista-chefe de América Latina para o Citi.

O trabalho do estrategista consistia em analisar a economia dos principais países da região e fazer sua recomendação baseada nos fundamentos macro e na saúde financeira das empresas de cada lugar.

Olhando bem, aquele era o trabalho dos sonhos de muito estudante de relações internacionais e eu estava pilhadasso de começar minha carreira por ali.

Macroeconomia pura: compra Brasil, compra Peru e compra Colômbia por causa da exposição dos três países às commodities e ao boom de infraestrutura da China. Vende México e vende Argentina por causa da instabilidade política e do risco de câmbio.

Só que esse trabalho macro do estrategista não gera dinheiro para o banco.

Sim, era bom ter uma cara que manjasse da região mas os clientes queriam *calls* mais específicos e preferiam falar diretamente com o analista de bancos ou o analista de mineração.

Duas semanas depois de começar a trabalhar de verdade lá no 30º andar, veio a notícia de que o Michael seria “rebaixado” de cargo e não tocaria mais a parte de estratégia.

A partir dali, ele seria apenas chefe de equipe e não mexeria mais com os clientes e com o mercado.

Tava na cara que ele gostava muito mais de analisar países e conversar com clientes.

Agora a função dele seria administrar os egos de 14 analistas metidos-a-besta espalhados por quatro países diferentes e seus respectivos *associates*.

Além disso, ele também tinha que servir como uma espécie de controle de qualidade para todos os relatórios que a equipe de análise do Citi soltava para o mercado.

Aquilo era visivelmente uma tarefa chata para ele e para qualquer pessoa. No fundo no fundo, ele não tinha boas *social skills* e era um péssimo líder. Comigo, ele era bem tranquilo e gente boa.

Tínhamos uma relação mentor-pupilo e eu era muito leal a ele. Afinal, foi o Pittman que bateu o martelo para me contratar no banco e aqueles 70mil dólares de salário que eu me orgulhava tanto vieram da decisão dele.

Só que uma andorinha não faz verão e a verdade é que ninguém gostava dele lá naquela porra.

Ele era meio arrogante e o sotaque *posh* britânico dele não ajudava a melhorar aquela imagem.

Era óbvio que, com menos uma função, a remuneração dele também ia cair. As más línguas do salão diziam que seus dias lá dentro do banco estavam contados.

Quem herdou aquela pica da estratégia foi um analista de 40 e poucos anos chamado Matt Keenum.

Keenum começou com o pé esquerdo e deixou muito óbvio que ele não conseguiria ganhar moral nem com os clientes nem com os colegas de banco.

O fato de ele ser homossexual assumido também não ajudou muito não.

A verdade nua e crua é que o mercado financeiro é um business com muita testosterona, muito machismo e muita homofobia. Na América Latina então nem se fala.

Os bancos de investimento fazem de tudo para celebrar a diversidade e levantar a bandeira LGBT mas acho que vai levar umas boas décadas para o setor superar o preconceito.

Para piorar a situação do Keenum como estrategista de América Latina, ele não falava nem português, nem espanhol, nunca havia morado na América Latina e errava todos os *calls*.

Imagina se a Rede Globo contratasse a Hortência para ser comentarista das corridas de Fórmula 1 nas manhãs de domingo? O Citi deu um vacilo

parecido com esse.

Se ele disse que a Bovespa ia subir aquele mês, era só preparar as opções de venda que ele estava sempre errado.

Pensei que eu ia continuar trabalhando com estratégia, mas Keenum precisava de um cara com mais experiência para segurar aquela pica junto com ele. O banco foi lá e abriu uma vaga para *associate* sênior na internet.

Acabou que Keenum contratou um analista quietinho e tímido da Argentina para trabalhar com ele e eu continuei como secretário de luxo do Michael fazendo relatórios de performance do time de analistas e criando um material de marketing para nossa próxima conferência em Londres.

A poucos metros do meu cubículo sentavam aquele negão do aeroporto de Frankfurt e sua *associate*, uma brasileira de origem asiática chamada Diana Kim.

Brad e Diana formavam o time de transporte e infraestrutura e se especializavam em companhias aéreas como TAM e GOL, operadoras de aeroportos como as mexicanas GAP e ASUR, concessões rodoviárias como a OHL Brasil e a CCR, concessões ferroviárias como a ALL Logística e também empresas do setor aeroespacial como a nossa Embraer e a canadense Bombardier.

O engraçado é que os dois se odiavam com unhas e dentes e eu nunca os vi trocando uma única palavra em pessoa.

Todo contato entre eles era feito por e-mail ou por telefone. Lembrando que eles se sentavam a uns 5 metros de distância um do outro.

Que estranho!

Depois de um mês fazendo tarefas administrativas para o *managing director* Michael Pittman, o Bradley me chamou no escritório dele e disse que queria me contratar internamente para ser o #3 de seu time.

Eu realmente não esperava aquele convite e fiquei muito feliz de ouvir aquilo afinal, de todos os setores que o Citi cobria na América Latina, aquele ali era o que eu mais me amarrava.

Pô, sou filho de piloto e tenho aviação no DNA né?! Na nova função, eu seria pago para virar um especialista em companhias aéreas, aeroportos e montadoras de aviões como a Embraer.

Que top! O primeiro avião que meu pai pilotou na vida dele foi um Embraer.

Chequei com o Pittman, ele disse que trabalhar com o Bradley seria melhor para mim e eu topei o desafio.

A partir daquele momento, eu viraria *transportation & infrastructure associate*.

Brad botou a Diana para me treinar e me ensinar tudo o que ela sabia sobre as empresas sob cobertura além dos processos internos e pastas com todos os relatórios do time de transporte e infraestrutura.

Um mês depois de começar na minha nova função, eis que o banco corta duas pessoas muito próximas a mim.

Adeus Diana Kim e adeus Michael Pittman.

O próprio Keenum que substituiu o Pittman não aguentou a pressão e rodou menos de um ano depois de assumir aquela responsa da estratégia.

A verdade é que Diana Kim recebia por volta de 150mil dólares por ano para fazer um trabalho que eu já conseguia dar conta.

Apesar de ter quase zero experiência de trabalho, eles confiaram no meu taco e me jogaram ali no #2, com direito ao meu nome no relatório e tudo.

Quando a gente soltava algum relatório relevante, aparecia até meu nome no caderno de economia dos jornais sob títulos como “Citi corta recomendação da Embraer para venda”.

Nada mal para um novato de 21 aninhos.

Só bem mais tarde que eu fui concluir que a minha promoção tinha muito mais a ver com a questão financeira do que meu “talento” com as finanças e com as planilhas do Excel.

Demitindo a Diana, o banco deixaria de gastar os 150mil dólares do salário dela.

Se eu ganhava 70mil, aquela demissão da Diana significaria uma economia de 80mil dólares para o grupo né?

Até aí tudo bem.

Só que esses 70mil que eles gastavam comigo não comiam o orçamento do *research*.

Eu era membro do tal programa de analistas recém-formados e o salário da minha garotada vinha de um *pool* diferente, em outro departamento.

Era como se você usasse mão de obra de uma outra empresa... sem pagar nada por ela.

Conclusão: eles trocaram uma pessoa que custava 150mil para o departamento por outra pessoa que custava 0!

Jogada de mestre! Meu salário só começaria a contar para o *pool* do Citi Latin America dali a 2 anos quando meu contrato do *analyst program* expirasse.

CAPÍTULO 19

CADÊ A GRANA?

Demorei um pouco para perceber que, apesar de estar ganhando mais do que meu pai e minha mãe juntos, eu estava longe de ser rico.

Tudo bem que quase ninguém consegue 70mil dólares/ano de salário logo no primeiro emprego mas eu me planejei mal.

Muito mal.

Se eu pegar os US\$70.000 e dividir por 12 meses, dá um salário bruto de US\$5.833 por mês.

O problema é que só caía US\$3.200 na minha conta.

Cadê meu dinheiro, caralho?

O resto ia para o Tio Sam em forma dos mais variados tipos de impostos.

E ele fazia questão de cobrar mais imposto do que o normal na fonte por causa do meu status como trabalhador estrangeiro.

Paramos em US\$3.200 né?

Agora vamos abater mais US\$1.450 do aluguel e mais US\$100 das contas de luz, televisão e internet que eu dividia com o Paulão.

Boom: US\$1.650.

Eita porra! A primeira conclusão foi a seguinte: trabalho duas semanas inteiras só para pagar a minha moradia!

Não parou por aí.

Nos Estados Unidos não tem essa mordomia de vale-refeição e vale alimentação.

Eu gastava uns US\$15 no almoço e mais US\$15 na janta.

Coloca aí US\$30 por dia vezes 30 dias no mês = US\$900 por mês gastando com comida.

Sem contar com os dias que eu decidia jantar em restaurantes um pouco mais tops e explodia com folga esse limite aí.

Ué Raíam, por que não fazia comida em casa?

O tesouro mais precioso do jovem analista não é o dinheiro, por incrível que pareça. O tempo acaba sendo mil vezes mais importante.

Você acha que eu tinha tempo para comprar comida, cozinhar e lavar louça todos os dias?

Vamos voltar para a matemática: se eu tirar US\$900 de comida daqueles US\$1.650 que sobraram, eu fico com US\$750 para gastar.

Para trabalhar no Citi, eu tinha que estar com a aparência impecável.

Isso quer dizer que minhas camisas e calças deviam estar muito bem passadas e engomadinhas.

O cara que trabalha em banco de investimento não tem tempo para lavar e passar suas próprias roupas né?

Resultado? Mais US\$50 por semana na tinturaria do chinês da esquina para fazer lavagem à seco, o famoso *drycleaning*.

Se cada mês tem 4 semanas, aqueles US\$750 que sobraram já viraram US\$550 com a facada do *dryclean*.

Aparência tem a ver com barba e cabelo também. Coloca mais 20 dólares por semana na barbearia do nigeriano gay em Chambers Street.

Os US\$550 ali de cima agora estão em US\$470.

Cacete! Já deu para perceber onde eu tô querendo chegar né?

Ih, já ia esquecendo da parte do transporte.

Não senhor, não existe vale transporte na legislação trabalhista dos Estados. O peão tem que tirar do próprio bolso o gasto que ele tem com transporte até o trabalho.

Se cada mês tinha, em média, 22 dias úteis e eu gastava por volta de US\$5 para ir e voltar de TriBeCa no metrô, coloca mais US\$110 de gastos na conta.

$US\$470 - US\$110 = US\$360$.

Ih, eu ainda tinha que pagar meu plano de saúde.

Tá ligado que nos Estados Unidos não tem hospital público né? Experimenta ficar doente em Nova York sem ter plano de saúde...

Bom, o plano de saúde abatia mais US\$200 da conta e me deixava com míseros US\$160 de dinheiro para gastar todo mês.

Caramba, aquele salário altíssimo era uma enganação!!!

Pelo menos com o custo de vida de Nova York e com os impostos de trabalhador gringo, 70mil dólares por ano não serviam para absolutamente nada!

Trabalhar 70 horas por semana para guardar US\$160 no fim do mês?

Quem tá na chuva é pra se molhar. O jeito era usar a criatividade.

Ao invés de almoçar no refeitório do Citi ou nos restaurantes de Tribeca, resolvi seguir a recomendação da Sra Best Buy.

Passei a almoçar no *Sophie's Cuban Cuisine*, uma birosca cubana na esquina da Church com a Chambers, a uns 10 minutos de caminhada do 388 Greenwich.

O legal desse lugar é que dava para comer um prato feito de arroz, feijão, bife acebolado e batata frita com menos de 10 dólares... e eles não cobravam taxa de entrega.

Aquele bifão me fazia matar saudades da comidinha da minha vó Jorgina lá em Bonsucesso. Se você parar pra pensar, a culinária cubana é muito parecida com a nossa.

Outra alternativa para gastar menos era o McDonald's da esquina da Chambers com a Greenwich, perto do novo World Trade Center.

Ia lá pelo menos 2 vezes por semana com meu colega argentino Pepe e

gastava uns 7\$ para almoçar.

Para economizar na janta, eu usava um site chamado *Seamless Web*.

No Citi, todo empregado que fica no escritório depois das 19h tem direito a gastar US\$25 em qualquer restaurante da cidade através da plataforma SeamlessWeb.

Entrava no escritório as 7 da manhã e saía pouco antes das 19. Mesmo quando eu não tinha coisa para entregar, eu ficava no escritório enchendo linguiça para esperar a hora do Seamless.

O Seamless é bem parecido com o nosso iFood mas cobrava diretamente da conta da empresa e refletia aquele limite de US\$25.

Se o pedido passasse de US\$25, ele era automaticamente bloqueado pelo sistema.

O site tinha umas opções bem baratinhas de restaurantes pé-sujo no Chinatown.

O que eu fazia? Pedia vários macarrões de 6 dólares e guardava os marmitex na geladeirinha comunitária do 30º andar para comer no almoço do dia seguinte.

Para economizar com o metrô, eu comprei uma bike made-in-China de 100\$ no Amazon e passei a usar a ciclovias do Rio Hudson do One River Place até Tribeca.

Era uma reta só, eu não pegava trânsito e ainda fazia meu exercício escutando meus livrinhos e também a versão audio do Wall Street Journal daquele dia no [Audible](#).

Com meu querido Audible, eu já chegava no escritório por dentro de todas as principais manchetes do dia.

Para você ter uma ideia, eu levava 13 minutos de porta a porta na bike e 45 no metrô A,C,E da 42nd Street Port Authority.

O único ponto negativo era que eu chegava no escritório levemente suado e fedido. Ninguém nunca reclamou... pelo menos não na minha cara.

CAPÍTULO 20.

O FENÔMENO AuPAIR

As coisas começavam a se encaixar e a virar rotina em Nova York.

O problema é que, nessa época, meu nível de felicidade era diretamente correlacionado com o número de minas que eu pegava.

O Paulão continuava *on fire* arrastando uma mina a cada dois dias naquele micro-quarto cuja porta nem fechava direito.

Eu continuava naquele mesmo marasmo: zero a zero desde a eslovena do banco!

Já que eu e o Recifão não conhecíamos mulheres pra sair junto e a nossa grana estava meio curta para fechar garrafa na night, tínhamos que nos contentar com os bares de Midtown West e com o Pacha NYC.

O Pacha NYC era uma das baladas mais trash de Nova York.

Primeiro que era uma das pouquíssimas noitadas que aceitavam gente “dimenor”.

Tem 19 anos e quer ir pra night em Nova York? Basicamente tuas únicas opções são o Pacha na 46th St e o Webster Hall na 14th perto da Union Square.

É claro que eles colocam uma caneta super forte no seu braço para mostrar que você não pode comprar álcool no bar.

O Pacha também era uma das únicas boates de Manhattan que não tinham a tal política do *doorman*.

Pagou? Entrou!

Segurança tem na porta de qualquer balada no mundo.

Só que Nova York tem o tal do *doorman* também.

Doorman é um almofadinha metido a besta que faz cara de mal na porta e determina quem entra e quem não entra... uma espécie de controle de qualidade.

Em lugares chiques como Lavo, Avenue e PHD, os *doormen* eram ultra seletivos, especialmente com as mulheres.

Tem menos de 1,70 de salto? Está acima do peso? É feinha? Não entra nem pagando!

Cansei de ver gordinha sendo rejeitada na porta da balada enquanto as amigas magras entravam de boa.

Superficial, né? Welcome to New York!

Numa sexta feira de outono, marquei com o Recifão e com um outro amigo nosso de New Jersey chamado Mark de se reunir lá em casa para virar uma garrafa de whisky.

Era pra ser uma noite light. O objetivo era só jogar conversa fora e descarregar o stress da semana.

Acabou que terminamos a garrafa de whisky mais rápido do que o esperado e deu vontade de ir pra night tentar se livrar daquela zica de mulher.

Vimos que o Will.I.Am do Black Eyed Peas ia ser DJ no Pacha aquela noite e não pensamos duas vezes.

O One RiverPlace é na 42nd Street com a 12th Avenue, na beira do Rio Hudson. O Pacha fica na 46th com a 12th. Para quem não conhece o esquema de ruas e avenidas de Nova York, isso aí é uma caminhada de menos de 5 minutos.

Partiu inferninho!

Acabou que chegamos junto de um grupo de meninas que não deram muita moral pra gente.

Isso até descobrirmos que tínhamos algo em comum: éramos todos brasileiros.

Que coincidência! Que mundo pequeno!

Acabou que ninguém pegou ninguém ali... mas aquelas três meninas do interior de São Paulo foram a porta de entrada para um mundo mágico que mudou nossa realidade em Nova York.

Hello, *au pairs*!

Au pair é uma “raça” muito popular nas noites de Manhattan.

Elas são meninas de 20 e poucos anos que vão para os Estados Unidos aprender inglês cuidando de crianças.

As *au pairs* pagam uma taxa de uns 2 mil dólares para a agência de intercâmbio mas o investimento acaba voltando porque elas recebem um salário semanal de uns 200 dólares de suas respectivas *host families* para trabalharem como babás.

Aí é o seguinte: elas passam a semana inteira estressadas morando e trabalhando no mesmo lugar e cuidando de criança mimada e cagona.

Para piorar, elas ficavam em cidades basicamente no meio do nada. Eram pouquíssimas as *aupairs* que moravam a menos de uma hora do epicentro da ilha de Manhattan.

Resultado: elas eram extremamente carentes! Tipo 5 vezes mais do que a típica nova-iorquina, que já é carente por natureza.

Com tanta restrição de segunda à sexta, chega o fim de semana elas só querem saber de diversão.

E o melhor de tudo: elas se multiplicam rapidamente.

Ficou amigo de uma? Daqui a pouco aparecem 5. Na semana seguinte, aparecem 50. Parece formiga.

As *aupairs* pegavam o trem da *Long Island Railroad* ou do *New Jersey Transit* no fim da tarde, paravam na 34th Street Penn Station e iam curtir a vida na capital do mundo.

Só voltavam para casa no trem das 5 da manhã. Quando voltavam, né?

A estação de trem Penn Station ficava apenas a alguns quarteirões do meu apê no One River Place e mais perto ainda do cafofo do Recifão no 420 W

42nd.

A gente sempre mandava aquele papo bem velho e bichado: “ao invés de ficar esperando o primeiro trem na fedentina da estação, vem aqui pra casa!”

O jogo finalmente mudou.

Para mim, para o Recife e para todo mundo que colasse com a gente.

CAPÍTULO 21.

ESTILO CACHORRO

Já parou para pensar que brasileiros em qualquer lugar do mundo acabam se atraindo e andando em bando?

Numa tarde de sábado, encontrei o Mark e o Recifão no West Village, pegamos o trem L para o Brooklyn e fomos parar numa birosca de esquina chamada Miss Favela.

O Miss Favela fica exatamente debaixo da Williamsburg Bridge e tem um pagodão dos brabos todo sábado à tarde.

Lá no pagode, o Tim me apresentou a uns amigos brasileiros que moravam no Spanish Harlem.

Era uma galera meio caipira e mal encarada do interior de Goiás, Minas e do Paraná.

O Raian, arrogante que só ele, olhou torto para todos.

A verdade é que o junior do mercado financeiro se acha pra caramba.

Mesmo estando no ponto mais baixo da pirâmide, ele faz questão de cagar em cima dos “meros mortais” que trabalham na economia real e ganham menos que ele.

E isso tem uma razão relativamente válida: ele caga nos outros porque os caras da parte de cima da pirâmide cagam em cima dele lá dentro do banco.

Depois de alguns sábados de bebedeiras na varanda do Miss Favela ao som de clássicos da Beth Carvalho, do Fundo de Quintal e do Grupo Revelação, comecei a ficar amigo daquela galera caipira e fui sentindo que aquele era um pessoal que tinha muito a ver comigo.

Gente que comeu o pão que o diabo amassou, tocou o foda-se para o mundo e conseguiu sucesso na vida munida de muita fé e persistência.

O engraçado é que eles mal falavam inglês.

Ué? Então como será que eles conseguiam se manter em Nova York?

O trabalho desse pessoal era simplesmente passear com os cachorros dos magnatas do Upper East Side.

Profissão: cachorreiro... *in English*, dogwalker.

Mas aê Raiam, desde quando passear com cachorro é sucesso?

Irmão, ser cachorreiro é uma das profissões mais rentáveis de Nova York.

Vou te mandar a real: aqueles cachorreiros mal encarados ganhavam muito mais do que eu e o Recifão em Wall Street.

Tipo... mais do que o dobro.

E trabalhavam bem menos.

Vou pegar a calculadora de novo.

O cara ganha 25 dólares por cachorro por hora.

Dá um rolê pelo Central Park e você vai ver uns malucos carregando uns 10 cachorros de cada vez: 250 dólares por hora.

Com o dólar a R\$4,00, uns 1.000 reais por hora de trabalho tá bom pra você?

E ainda tem a modalidade “hotel de cachorro”.

Vai que o ricaço do Upper East Side decide passar um fim de semana esquiando em Chamonix na Suíça. Ele vai fazer o quê com o cachorro?

Ele deixa o bichinho com cachorreiro brasileiro e paga uma fortuna por noite.

Mano, uma noite no hotel de cachorro acaba custando mais do que uma noite em certos hotéis da Times Square.

Money!!!!

Meus amigos cachorreiros tinham Range Rover, compravam apartamentos em suas cidades natais e ostentavam garrafa nas melhores baladas de Nova York.

Maluco, eu pagava um pau para essa galera.

Era gente de cidade pequena que tinha tudo para dar errado na vida mas que entraram nos EUA pelo deserto, correram atrás do sonho americano, arriscaram a vida e colheram os frutos.

Levando em conta o câmbio de hoje, tá todo mundo milionário já!

Tudo bem que eles não tinham a papelada da imigração e, por causa disso, acabavam colocando o faturamento diretamente no bolso sem pagar impostos ao Tio Sam.

Mas eles viram um gap de muita demanda e pouca oferta numa região da cidade onde o cliente preza muito mais pela qualidade do serviço do que pelo preço.

Cachorro é que nem filho para esse pessoal.

Aprendi muito com essa galera empreendedora e sangue-no-olho que chegava a tirar US\$200mil dólares limpos por ano.

Comecei a ter umas coceiras morais do tipo: “mano, preciso fazer algo diferente. Não quero passar o resto da minha vida marretando números numa planilha de Excel para ganhar 160 dólares no fim do mês”.

A verdade é que não via a hora de agregar valor ao mundo e ganhar meu próprio dinheiro.

Chegou a época do Halloween e eu combinei com os cachorreiros e com as meninas que conheci no Pacha para fazermos uma pré-night lá em casa.

Beberíamos lá no RiverPlace antes de partirmos para uma festa grande no BowlMor da Times Square, um boliche que virava balada em ocasiões especiais.

Halloween é basicamente o carnaval dos americanos.

É uma desculpa pra todo mundo ficar trêbado e para a mulherada se vestir que nem piranha.

Sim, Halloween é a única data na qual é socialmente aceitável para passar dos limites na hora de escolher um modelito.

Compramos álcool suficiente para umas 10 pessoas.

Só que apareceram quase 50 no cafofo. Sim, 50 pessoas num cubículo de 35 metros quadrados!

Acabou que apareceu até um cachorro lá da Baixada Fluminense que atacava de DJ nas baladas mais tops do *Meatpacking District*, a parte do West Village onde ficam as baladas e os restaurantes da moda.

Edu Carioca tomou conta do som da casa e botou pra tocar umas músicas meio caipiras que acenderam a mulherada inteira da festa.

Nunca tinha ouvido aquele som mas parecia que todo mundo ali curtia.. e muito.

A verdade é que lá pras idas de 2011, o gênero do sertanejo universitário ainda era meio restrito às cidades de interior.

Michel Teló? Gustavo Lima e você? Que porra é essa de Gustavo Lima que repete o próprio nome na música?

Depois daquela demonstração, se eu quiser me dar bem com essa mulherada do Paraná, Goiás e Minas, vou ter que começar a gostar desse som.

Fomos para a festa de verdade e, no final da noite, dormiram quatro minas na sala lá de casa e mais três lá no Recifão.

Mas o placar dos dois continuou zerado. Não é possível.

Os cachorreiros do Harlem tinham muito mais experiência no assunto Nova York do que eu e me alertaram a um artifício muito usado pelas *aupairs* brasileiras que moravam longe.

Lembra que eu falei que meu apartamento ficava numa localização ultra-estratégica para elas?

Bom, algumas meninas oportunistas notaram que nós éramos bonzinhos e passaram a usar nossa casa de hotel.

Num primeiro momento, elas davam condição e nos seduziam.

Quando chegava a hora H e elas viam que tinha teto, cama e edredon

garantidos, faziam doce e nos deixam só na vontade.

Que vacilo!

Os cachorreiros do Harlem já haviam passado por várias experiências como essa no passado e criaram uma regra chamada *Marquinho Rule*, em homenagem a um mineiro gordinho que era o mais pegador entre todos os cachorreiros do grupo.

Marquinho Rule é o seguinte: se ela subiu para o apartamento e ficou fazendo doce significa que ela está te usando.

Solução? Não deixa ela dormir em casa e manda ela embora para New Jersey, independente do horário e do frio que está fazendo lá fora.

A Marquinho Rule virou a versão nova-iorquina do bom e velho “ou dá ou desce.”

CAPÍTULO 22.

FAROFANDO

Fiquei amigo do DJ Edu Carioca depois do Halloween e ele me contou de uma festa hiper exclusiva que ele tocava nas noites de domingo.

Farofa NYC era disparado a melhor noitada da cidade.

Não entrava ninguém... nem pagando.

Quer entrar e fechar garrafa? Bota 4mil dólares de consumação mínima.

Que nome engraçado, né? Farofa NYC.

E se eu te falar que a melhor noitada de Manhattan só tocava música brasileira, você acredita?

Bom, a ideia do Farofa era a seguinte: dois promoters africanos da Guiné com vários contatos na indústria da moda tiveram a maravilhosa ideia de bolar uma festa para que as varias top-models brasileiras pudessem se divertir livremente.

Acabou que deu certo e a festa passou a rolar toda semana num dos endereços mais VIPs da ilha de Manhattan: o Darby na 14th Street com a 8th Avenue.

O que as top-models brasileiras gostam de ouvir? Bom, a maioria vinha de cidades pequenas no interior de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul.

Só tocava sertanejo, funk e axé! Tinha um pouquinho de pagode no início mas quando a pista lotava, era só no tamborzão e no arrocha.

A festa rolava estrategicamente aos domingos.

Putz domingo é foda, né? Todo mundo trabalha cedo no dia seguinte.

O Farofa era aos domingos exatamente para isolar essa galera trabalhadora.

Quem sai domingo é a pessoa que não precisa acordar cedinho na segunda

feira.

Todo mundo me falava dessa festa mas eu não tinha os contatos pra me botar pra dentro.

Tentei entrar lá por alguns fins de semana antes de conhecer o Edu Carioca e sempre dava de cara na porta.

O *doorman* era marrento pra caramba, me olhava e perguntava em português mesmo: quem é você?

Ficava horas e horas esperando na porta e nada dele me liberar.

Enquanto isso, eu via chegando gente como Leonardo DiCaprio, Jay Z, Kanye West, Lady Gaga, Mark Zuckerberg e um monte de modelo maravilhosa com quase 1,90 de altura.

Engraçado né? Os caras mais sinistros dos EUA indo se divertir em baile funk?

É que o negócio era muito bem frequentado.

Até hoje eu não sei que diabos o Jay Z tava fazendo lá com as modeletes do Farofa... será que ele dava balão na mulher mais sexy do mundo Vossa Majestade Beyonce Knowles?

Pela quantidade de casamentos de fachada que eu vi em Nova York, eu não duvido nada.

Naquela noite, o Edu Carioca deu uma de Gasparzinho e não respondeu minhas mensagens.

Depois de quase uma hora no frio, saiu umas gostosas para fumar do lado de fora.

No meio do grupinho, tinha uma modelo carioca loira que eu conhecia dos eventos de filantropia que eu ia com o Jim e a esposa dele.

A beldade me reconheceu, conversamos um pouquinho sobre baile funk e sobre alguns de nossos amigos em comum.

Quando o cigarro da gata acabou, eu abri o jogo com ela: preciso entrar, me

bota pra dentro?

Ela tinha contexto com o cara marrento da porta e me ajudou a executar a missão.

Para te falar a verdade, o lugar não era nada demais.

Era um porão que parecia motel de beira de estrada com vários mosaicos de espelho na parede e um ar de American Bar dos anos 1950.

Só que a música era muito alta e a qualidade dos speakers era realmente muito poderosa. O funk comia solto.

Fora isso, só tinha gente bonita. E as celebridades estavam soltinhas...

O mais curioso de tudo é que ninguém ousava pedir foto para colocar no Instagram.

Estava completamente sozinho no lugar e foi um pouco difícil de curtir. Mas eu finalmente consegui matar a curiosidade de entrar no famoso Farofa.

Acabou que eu virei carta marcada daquela noite. Fiz amizade com o DJ Edu Carioca, com os promoters africanos e até com aquele marrento que ficava na porta.

Na verdade, o cara era super gente boa e ser marrento era parte do trabalho dele.

No fundo, ele tava certo. Se a “qualidade” do público diminuísse, a pica ia sobrar pra ele.

Lembra que eu falei que o mercado financeiro é um business de relacionamento?

Vi naquela balada uma excelente oportunidade para crescer na carreira.

Ter acesso a gente bonita, poderosa e famosa era algo que pouca gente do banco podia ostentar, especialmente um recém-chegado analista junior.

Imagina levar um cliente de um *hedge fund* bilionário que a gente atendia para dividir a pista de dança com Leonardo DiCaprio, Lady Gaga, Jay Z e com as dezenas de top-models maravilhosas?

Esse é o tipo da coisa que agrega muito valor a um relacionamento profissional. Muito contexto!

Se o cara arrastar uma modelete pra casa então, ele vai operar comigo pelo resto da vida, vai pagar comissão para o Citi e vai me dar votos de #1 no ranking da Institutional Investor.

CAPÍTULO 23.

O MILAGRE BRASILEIRO

Vou te mandar a real: acho que a única razão que eu consegui aquele “mega-emprego” em Wall Street foi porque a economia do Brasil tava bombando pra cacete naquela época.

Para você ter uma ideia, o dólar custava R\$1,50 e a Petrobrás valia quase US\$400 bilhões de dólares na bolsa.

Tô escrevendo essa porra em janeiro de 2016 e aqueles 400 bilhões evaporaram e se transformaram milagrosamente em ínfimos 22 bilhões!

Deixa eu traduzir isso para você: se o otário seguiu a recomendação dos grandes bancos e colocou dinheiro na Petrobrás na época que eu trabalhava em Wall Street, ele perdeu 95% da grana dele.

A economia brasileira se fudeu tanto que, se fosse hoje, eu duvido que um banco desse patrocinaria meu visto e me pagaria aquele dinheiro para preencher planilhas de Excel e decorar apresentações de PowerPoint.

Mas Deus me botou no lugar certo e na hora certa.

Na verdade, até hoje eu não sei se foi Deus ou se foi o capeta.

Só sei que era muito bom ser brasileiro em 2011.

Os BRICs estavam a todo vapor e o investidor institucional que queria surfar aquela onda tinha muita restrição e risco para colocar a grana diretamente na China.

A bolsa da China era cheia de paranauê para o gringo investir então não valia a pena correr o risco de colocar a grana lá e ter que lidar com o todo-poderoso governo local na hora de trazer a grana de volta.

O que os grandes investidores internacionais faziam?

Investiam nos *comparables*, mais conhecidos como *comps* no jargão do

mercado.

Os *comps* nada mais eram que empresas que se beneficiavam diretamente do boom de infraestrutura e consumo da China.

Tcharam! Muitos desses *comps* ficavam no Brasil.

Quer um exemplo de uma empresa que botou muitos e muitos dólares no bolso por causa da construção de cidades fantasmas, ferroviárias inúteis e estradas no meio do nada lá na China?

Ninguém menos do que nossa querida e amada Vale do Rio Doce, sim aquela mesma Vale que derramou num sei quantas milhões de toneladas de lama lá em Minas e que acabou com as praias do Espírito Santo!

A Vale vendia minério, que é a matéria prima do aço, que por sua vez é a matéria prima dos prédios, pontes e viadutos que não paravam de subir na China.

Os chinezinhos enriqueciam e compravam cada vez mais carne de boi. Da onde vinha a carne de boi que eles consumiam! Sim senhor, JBS Friboi era outro mega comp para investir na China.

Outra que tava surfando a onda era a Petrobrás.

Com a economia chinesa rodando a todo vapor, as fábricas de lá não paravam de usar petróleo para bombear as máquinas. Resultado: a cotação do barril batia os US\$120 dólares.

Se a Petrobrás vende petróleo, quanto mais alto o barril, melhor para ela né?

Quer saber o resultado disso lá dentro do Citi Research?

Os analistas mais requisitados eram exatamente os caras que cobriam Vale e Petrobrás.

Outro cara que estava sempre ocupado conversando com clientes era o argentino rabugento que cobria bancos.

Esse argentino aí era a maior “estrela” entre os analistas do banco e sempre ficava no topo dos rankings da revista Institutional Investor, o Oscar do *sell-side research*.

Fora isso, o Citi Latin America era um verdadeiro deserto.

Nego trabalhava para gerar ideias de investimentos, publicava relatórios, montava pesquisas setoriais e saía ligando pra cliente.

O banco colocava metas bem agressivas para que os analistas ligassem mais frequentemente para os picões dos fundos de investimento.

Mas ninguém atendia do outro lado da linha: voicemail, voicemail e mais voicemail.

Por que será que ninguém atendia?

Será que era por que os investidores não queriam saber dos outros setores da sociedade... só petróleo, bancos e mineração?

Acho que não era problema dos setores. Era problema dos analistas.

O Citi era um dos poucos bancos que mantinha uma estrutura essencialmente nova-iorquina para cobrir América Latina.

Pensa só. Por que você vai ouvir o palpite de um cara que senta em Nova York, não fala português, nunca morou no Brasil e não sabe o que é Jornal Nacional?

Não faz sentido, né?!

O cara que tá na Faria Lima está muito mais perto de onde tudo acontece e acaba tendo muito mais informação do que o cara do *sell-side* que é pago para ser especialista na parada... lá de Nova York.

Lá no banco, metade dos caras de análise que cobriam América Latina ficava em Nova York.

Isso aí é tão ineficiente como se a Globo colocasse um correspondente internacional para cobrir notícias sobre o Japão... morando em Paris.

E cara, tinha uma coisa que todos os analistas tinham em comum: um ego muito grande. Tipo... maior que o meu.

Eu até brincava com meu parça Pepe que o melhor investimento do mundo era comprar um analista do Citi pelo que ele vale e vendê-lo pelo que ele diz

valer.

A verdade é que tinha uma pontinha de recalque da nossa parte né?

Eu ganhava 70mil e o cara 1 milhão por ano para fazer basicamente o mesmo trabalho de vender gelo para esquimó.

Meu chefe Brad não tinha um ego muito grande. Na verdade, ele foi talvez o cara mais inseguro que eu já conheci na vida.

Por causa dessa insegurança, ele apanhava pra caramba lá dentro.

Como eu falei ali em cima, pra trabalhar num negócio desse, você tem que botar a cara à tapa, ter confiança no teu taco e entrar pra ganhar.

Se ficar em cima do muro, fudeu! O cliente te engole, a empresa te engole, o *sales* te engole, o trader te engole, o cara do investment banking te engole, o chefe de research te engole e até o teu próprio associate te engole.

É foda, bro!

O triste é que o Brad fazia tudo certinho.

Tinha que bater a meta de 100 ligações para clientes por mês? Boom, ele fazia.

Tinha que organizar pelo menos 3 roadshows com diretores de empresa por semestre? Check!

Tinha que acertar se o preço das ações ia subir ou descer? Boom!

Tinha que participar da reunião matinal *morning call* todos os dias? Lá estava ele.

Mano, tinha um negócio chamado *balanced scorecard* que acompanhava as metas “operacionais” de todo analista.

O Brad estava no topo de todas... era o melhor empregado do departamento.

Só que ele passou 10 anos como diretor e nunca foi nem sondado para virar *managing director* do banco.

Eu sabia que essa era uma das grandes decepções de sua vida.

CAPÍTULO 24.

AVENIDA PAULISTA

Estava ficando cada vez mais óbvio que a plataforma do Citi estava ficando pra trás e que nosso time precisava chegar mais perto dos clientes.

Por causa do boom econômico, a grande maioria dos fundos de investimento que pagavam comissão e que votavam no ranking da *Institutional Investor* ficavam na cidade de São Paulo, mais precisamente na região da Avenida Faria Lima no bairro do Itaim Bibi.

Se os dois membros do time de transporte e infraestrutura do banco estavam baseados em Nova York, alguma coisa tinha que ser feita urgentemente.

Avisei ao Brad que passaria o Natal com a minha família no Rio e ele me perguntou se eu não toparia passar um mês no escritório do Citi em São Paulo para me aproximar das empresas, dos clientes e também acompanhar mais de perto os preparativos para o leilão dos aeroportos de Guarulhos, Viracopos e Brasília.

Vamo cair pra dentro!

Primeiro que eu ficaria mais perto da minha família e poderia fugir para o Rio nos fins de semana para dar um rolé no meu queridíssimo Baile Funk do Olimpo lá na Vila Da Penha, terra natal de Raiam Santos e de Adriano Imperador.

Segundo que eu evitaria o gelo do inverno americano pelo menos por um mês.

Terceiro porque não gastaria um tostão de almoço e de jantar por causa da política do cartão corporativo.

Se o cara está viajando a trabalho, o banco é basicamente obrigado a cobrir as despesas dele.

Tinha sido convocado para jogar um amistoso pela Seleção Brasileira de futebol americano em Foz do Iguaçu naquele mês de janeiro e aquela temporada em São Paulo cairia como uma luva.

Cheguei no escritório do Citi na Avenida Paulista e fiquei maravilhado com a vibe do lugar.

As pessoas de fora que visitavam o 30º andar lá do 388 Greenwich em Nova York comparavam aquilo com um cemitério.

Eu mesmo não notava porque já estava acostumado com aquele silêncio e com aquela energia derrotista.

Fisicamente, o escritório de São Paulo não tinha nada demais mas a galera que trabalhava lá era diferente, mais colaborativa e tinha um coração mais leve e mais zueiro.

O pessoal do *research* saía junto para almoçar e ficava pelo menos uma hora fora do escritório ao meio dia.

Em Nova York era cada um por si e o almoço era consumido na própria mesa de trabalho.

O escritório ainda tinha uma salinha de descompressão para nego tirar uma siesta depois do almoço.

Fora isso, percebi que nego ganhava todos os tipos de vale. Era mó mordomia. Vale-gasolina, vale-transporte, vale-refeição, vale-alimentação, vale a porra toda!

Para balancear para o outro lado, é verdade que o pessoal de São Paulo saía bem mais tarde do escritório do que a galera de Nova York.

Em Nova York, deu 6:30 da tarde, só ficavam os juniors que cobriam bancos junto com o argentino mal-humorado e o tiozão da limpeza.

Bom, eu também ficava por lá mas não porque estava muito ocupado mas porque estava esperando a comida do Seamless chegar.

Já que a bolsa de Nova York fecha às 16h do horário americano, dependendo do fuso horário, isso pode se traduzir nas 19h no Brasil. Juntando todo

trabalho pós-pregão, os caras de São Paulo só iam pra casa depois das 21h

Apesar da atmosfera mais leve, aquela ideia de que as pessoas odiavam o que faziam e odiavam suas próprias vidas por estarem trabalhando com aquilo era tão óbvia quanto em Nova York.

Vou te mandar a real aqui: a única pessoa que estava lá porque tinha prazer de acordar cedo para ir trabalhar era o chefe do escritório de São Paulo Rolando Marinovich.

Sim, dos 200 e poucos funcionários que eu conheci, a única pessoa que gostava do que fazia e tinha brilho no olho era o chefe da porra toda.

Esse cara era foda.

Rolando era feio, careca, tinha 1,70 de altura, pesava no máximo uns 60 kg mas botava moral no banco inteiro.

Ninguém dava um pio quando ele falava.

Ele chegava e todo mundo ficava calado. Parecia que era o Rei Herodes.

Era um medo disfarçado de respeito.

No fundo, ele não precisa acordar cedo e bater ponto no escritório. O cara devia ter uns 500 milhões de reais no nome dele.

Mas ele gostava do mercado, cara. Chegar no escritório às 7 da manhã e ficar até às 21h era um prazer pra ele.

Não sei se ele ganhou aquela confiança toda depois de ganhar tanto dinheiro no mercado financeiro. Acho que foi o contrário.

Para ganhar dinheiro nesse mundo, o cara tem que ter coragem. E coragem não deixa de ser um sinônimo para auto-confiança, né?

Esse Rolando era exatamente o contrário do meu chefe Brad.

Quando eu entrei no banco, o Brad era um grande exemplo de vida para mim.

À medida que eu fui passando e eu fui ouvindo toda vitimização dele, o respeito foi diminuindo.

Eu odiava o fato de que ele botava a culpa em absolutamente tudo menos nele mesmo.

Não conseguia voto dos clientes nem a tão sonhada promoção?

Dizia que era porque a plataforma do Citi era fraca...

Porque os clientes de São Paulo tinham preconceito contra analistas americanos...

Porque a esposa atazanava sua vida e não deixava ele ficar até tarde no trabalho...

Porque o associate dele (Raian) era junior e não sênior...

Porque ele não falava português direito...

Porque ele era negro...

Porque o setor de transporte era insignificante comparado aos outros...

Era tanta mas tanta desculpa que eu não aguentava passar 10 minutos dentro do escritório dele.

Conhece gente assim? Sai de perto!

A verdade é que eu passei por algo que muita gente da minha idade passa quando entra no mercado de trabalho.

Você olha para cima e sente pena das pessoas que são seus superiores.

Foda-se que o Brad ganhava 1 milhão de dólares por ano. Ele era infeliz pra caramba e aquela bad vibe viralizava.

O pensamento era o seguinte: se eu chegar aos 45 anos e tiver uma vida daquela ali, eu vou me sentir um mega fracassado.

CAPÍTULO 25.

HORÓSCOPO DE JORNAL

O trabalho da maioria dos analistas de research é tipo um horóscopo de jornal... só que um pouco mais sofisticado.

É um monte de zé roela egoísta e inseguro por dentro que se acha o rei da verdade tentando provar que tem uma bola de cristal e consegue prever o futuro.

É sério que o cara tem a clarividência para prever que o preço da ação da Petrobrás daqui a 1 ano será R\$6.50 e não R\$6.75?

E o pior é que nego compra isso, mano.

Se não comprasse, não teria analista ganhando 1-2 milhões de dólares por ano e não estariam pagando 100mil dólares para o analista de 21 anos montar PowerPoints.

A relação entre o *investment banking* e o *research* foi uma das principais razões daquele *crash* das ações de tecnologia no início da década de 2000.

Na época, brotou um monte de empresa merda contratando *investment bankers* dos grandes bancos para abrir capital na bolsa NASDAQ.

O cara do *research* tem que ser sensato o suficiente para analisar se aquilo é um bom investimento ou não.

Bom, o analista de research olhava a empresa, via um monte de merda mas não podia dar recomendação de venda e dizer que a empresa era realmente uma merda.

Por quê?

Porque o salário dele era diretamente correlacionado com as comissões que o *investment banking* fazia.

Resultado: eles saíam dando “buy” e recomendando que as pessoas

investissem naquelas empresas fantasmas.

A máscara dos *researches* caiu, um monte daquelas maravilhosas empresas com recomendação de compra quebrou e gente pra caralho nos Estados Unidos perdeu dinheiro.

Para remediar esse conflito de interesse, os bancos implantaram o conceito de Chinese Wall.

A Chinese Wall é uma parede imaginária para proteger o analista de research do “assédio” do *investment banker* e para colocar os interesses do cliente em primeiro lugar.

O compromisso do analista de *research* é prestar o melhor serviço com seu cliente, independente se o cara que trabalha no andar de cima no *investment banking* está te pressionando para enganá-lo.

Passei por uma situação bem parecida.

A GOL Linhas Aéreas estava para fechar a compra da Webjet e os *investment bankers* do Citi estavam atazanando a nossa vida para colocarmos uma nota boa nas ações da Gol.

Sem uma recomendação de compra do research, não ia ter *deal*.

Só que a empresa era horrorosa e não fazia sentido ético nenhum contar para os clientes que a Gol era um bom investimento só para que os bankers conseguissem o mandato da tal fusão.

Acabou que o Bradley não mudou a recomendação de venda e o Citi deixou de ganhar muito dinheiro em cima daquela operação Gol + Webjet.

Palmas para o Bradley!

O preço da ação da Gol na bolsa de Nova York rondava os 7 dólares. Hoje ela custa pouco mais de 1 dólar.

Infelizmente, um caso desse é exceção.

Sabe por quê?

Porque hoje em dia, quem paga o salário dos analistas de research não é a

comissão das trades e sim os deals produzidos pelos *investment bankers*.

E tome conflito!

Com tantos bancos no mercado, passou a entrar uma micharia na corretagem dos trades.

Você acha mesmo que o compromisso do banco é com o cliente?

Lembra daquela superintendente do Santander que escreveu uma análise sincera para os clientes sobre o que ia acontecer com a economia do Brasil se a Dilma fosse reeleita?

Aquele foi o melhor e mais falado relatório de research do ano de 2014.

O que aconteceu com ela?

O governo exerceu uma pressãozinha básica nos chefões do Santander e a coleguinha tomou trolha.

Olha o que acontece quando a pessoa fala a verdade, né?

Tudo bem que ela ganhou uma baita de uma indenização mas deu pra ver o tamanho do conflito de interesses, né?

Pode ficar tranquilo que tem coisa pior.

No ano de 2010, a Petrobrás fez uma oferta de ações e contratou alguns bancos de investimento para captar 70 bilhões de dólares no mercado.

Eles usariam essa grana para financiar a exploração dos campos do nosso querido pré-sal, aclamado por Lula e cia como a salvação do Brasil.

Na época, aquela emissão de Petrobrás foi considerada a maior operação da história do mercado financeiro.

E não digo o mercado brasileiro não, irmão. Foi a maior do mundo!

Fiquei sabendo da história de um analista do JP Morgan que olhou para aquela operação e viu que tinha muita coisa errada ali.

Ele basicamente disse que não valia a pena para o investidor colocar dinheiro na Petrobrás a um preço tão alto e que o pré-sal seria basicamente uma

furada.

Os caciques do banco ficaram bem putos com ele.

Como é que o JP Morgan vai deixar de participar de uma das maiores operações da história do mercado financeiro mundial só porque um analistazinho não acredita no futuro da empresa?

Resultado: O JP Morgan perdeu o mandato e deixou de ganhar comissão naqueles 70 bilhões de dólares. O cara acabou sendo demitido pouco tempo depois... ninguém sabe a razão específica.

Não sei o que aconteceu com o cara de lá pra cá mas ele deve estar dizendo “eu já sabia”.

No dia de hoje, a Petrobrás está custando R\$6.00 na bolsa.

Se a emissão de ações foi feita a R\$29.65, isso significa que o pessoal que caiu no conto do vigário dos bancos perdeu nada menos que 80% do seu dinheirinho.

Chupa todo mundo!

O buy-side é o topo da cadeia alimentar do mercado financeiro.

Mais alto até que o *investment banking*.

Mas aí... também é outra enganação.

O cara trabalha a vida inteira e dá o dinheiro dele para uma outra pessoa administrar. E essa pessoa ganha uma taxa de administração para tomar conta dele.

Se ela perder teu dinheiro, foda-se. A taxa de administração continua ali.

Mano, você emprestaria sua esposa para o Kid Bengala comer por um fim de semana e ainda daria 20mil para ele pelo serviço?

Buy-side é isso aí.

A pessoa comum e mal-informada acha que não entende de investimentos e acaba botando seu tão suado dinheiro na mão de um zé roela que é socialmente aceito só porque é bem-vestido, tem um MBA lá fora e um

sobrenome estrangeiro.

Mano, eu senti isso na pele dentro da minha própria família.

Meu pai perdeu tudo aos 46 anos de idade!

Por quê? Porque ele confiou a grana dele na mão de um fundo buy-side chamado Aerus.

Não foi só ele não! Uma caralhada de ex-funcionário da Varig preferiu terceirizar seus investimentos através desse fundo aí.

Ao invés dele mesmo se informar, aprender sobre finanças e tocar seus próprios investimentos, ele basicamente foi um desses que “emprestaram a esposa para o Kid Bengala”.

Resultado? O fundo Aerus quebrou e a família Santos ficou literalmente arrombada. Maldito Kid!

Eu reconheço que é ruim generalizar uma indústria inteira assim.

Aqui no Brasil tem meia dúzia de caras que realmente sabem o que estão fazendo. Eu apontaria o Luis Stuhlberger do Verde Asset Management como um exemplo.

Mas essa galera de asset, hedge fund, fundo de pensão, private equity, family-office... é um mais enganador que o outro. Aqui e lá no exterior.

Se eles fossem tão bons com dinheiro, eles ganhariam dinheiro com suas próprias obras e não precisariam brincar de cassino com a grana dos outros. E também não precisariam cobrar 2% de taxa de gestão, né?

Entende por que eu não entendo os *family-offices*?

Vou dar um exemplo do meu amigo João.

João é usineiro lá em Minas e vende cachaça pro Brasil inteiro.

Ele não estudou mas teve sangue nos olhos desde pequeno para cuidar de seu dinheiro.

A marca de cachaça do João vendeu muito bem e ele ganhou milhões e milhões de reais em quase três décadas de trabalho.

Aí chega um cara de terno e gravata saindo do taxi com folders de PowerPoint mostrando taxas impressionantes e gráficos fantasiosos dizendo a seguinte frase:

“João, vou fazer o dinheiro trabalhar pra você e garantir o futuro das próximas gerações da sua família”

Resultado: João precisa trabalhar mais 3 anos para recuperar o que perdeu por ter confiado no cara de terno.

Num país onde a taxa do CDI é 15%, você realmente acha que uma pessoa que não tem obra nenhuma na vida e que passou sua carreira inteira transferindo riqueza ao invés de criá-la consegue gerar valor para você?

É... o cara de terno estudou em faculdade boa, fala inglês e fez algumas provas tipo o CEA, o CGA, o CFA...

Quer investir aquele tão suado fruto do seu trabalho? Manda esse caras tomarem no cu e confia no teu taco, cara!

Vai lá, abre uma conta na corretora, se informe, estude e cometa teus próprios erros.

É muito melhor você mesmo errar com seu dinheiro do que dar teu dinheiro para um almofadinha frustrado brincar de cassino.

E outra: para de investir na empresa dos outros e invista em você mesmo. Te garanto, por experiência própria, que esse é disparado o melhor investimento do mundo.

CAPÍTULO 26.

BUY-SIDE VERSUS SELL-SIDE

Quanto mais tempo eu passava dentro do banco, mais eu tinha certeza de que aquilo que eu e que todo mundo a minha volta estava fazendo NÃO VALIA PRA PORRA NENHUMA!

Fala tu: qual o propósito de enganar cliente e empurrar uma empresa merda para ele investir só porque o banco vai ganhar comissão no *deal*?

Qual o propósito de ficar enfeitando relatório e apresentação no PowerPoint se menos de cinco pessoas vão ler aquele trabalho que você levou três dias fazendo?

A verdade é que o mercado financeiro estava completamente *overbrokered*, especialmente quando o assunto era América Latina.

Over o quê, Raíam? Vou explicar com uma parábola.

Você decide pedir uma pizza para sua família numa noite chuvosa de sábado.

Daí você vê que a pizza gigante está em promoção, pede ela e divide com sua mulher e seus dois filhos.

Vocês enchem o rabo de comida e ainda sobra metade da pizza para comer no café da manhã do dia seguinte.

É bom quando sobra comida, né?

Agora aperta o botão FF e avança o filme para dez anos depois.

Você está bem de grana, fez mais dois filhos e ainda resolveu fazer um favor para aquela sua prima distante que mora no interior e abrigou mais três sobrinhos caipiras na tua casa.

Se você pedir a mesma pizza, o que vai acontecer com o tamanho da fatia de cada um?

Aí bate uma crise, você perde o emprego e tudo o que você consegue pagar é uma pizza brotinho para as nove pessoas que moram na tua casa.

Cada um vai pegar um pedaço minúsculo que não vai servir nem pra tapar o buraco do dente.

Resultado: todo mundo se rebela e puxa o tapete do outro para não morrer de fome.

Os bancos e corretoras do *sell-side* (bocas) competem pela a atenção do cliente (pizza).

Ganhou a atenção? O cliente vai lembrar disso, vai operar alguns milhões com você e uma parte dessa grana vai cair na tua mão como comissão.

Só que, com 30 competidores praticamente iguais correndo atrás do mesmo pedaço de pizza, como é que você vai se diferenciar?

Irmão, olha a caixa de email de um cliente do *buy-side*.

Tem relatório pra caramba, a maioria com ideias repetitivas e inúteis.

Coloco a minha mão no fogo para dizer que gestores que realmente importam não abrem nem 5% dos e-mails que eles recebem de analistas de *research*.

O cliente fica com o pé atrás porque sabe que o *sell-side* está se ferrando para pagar o salário dos funcionários e solta vários relatórios sensacionalistas embasados em nada só para assustar o cliente, criar burburinho no mercado e gerar um troquinho de comissão.

Se liga no meu dilema: me senti insignificante a vida inteira, sofria bullying por ser preto na infância, não pegava ninguém na adolescência e me sentia burro na faculdade.

Aí comecei a ganhar muito dinheiro para me sentir mais insignificante ainda.

Que merda!

Queria mudar de vida...

Mas tava muito confortável ganhando em dólar, morando em Times Square e saindo com modelotes gringas em época de New York Fashion Week.

Irmão, depois dá uma olhada no livro *So Good They Can't Ignore You* do Cal Newport.

É o tipo da leitura que vai mudar a sua vida, ainda mais se você é um empregado que às vezes questiona sua falta de perspectiva no trabalho.

Newport argumenta que o pior emprego do mundo não é aquele onde a pessoa ganha mal.

Quando o cara ganha mal e não gosta, ele vai mover os pauzinhos para procurar algo melhor.

Quando ele ganha bem e não gosta do que faz, ele acaba sendo consumido pelo medo e pelo conformismo.

Aí irmão, é meio caminho andado para um monte de distúrbio mental.

Sabia que não queria ficar de garçom de churrascaria para sempre.

Garçom de churrascaria é que nem ginecologista: trabalha onde os outros se divertem.

Naquele meu mundo, quem se diverte é o fundo de investimento.

É ele que controla a grana.

O banco é só um intermediário entre o fundo e as empresas.

Ele transfere riqueza de um lado para o outro mas, se você parar pra pensar, não agrega valor nenhum no processo.

Por causa desse poder na mão dos fundos de investimento e daquele *overbrokering* que eu expliquei ali em cima, o buy-side era realmente a Champions League de Wall Street.

Se eu trabalho num Blackrock, num Templeton ou num Fidelity da vida, não preciso nem me preocupar com meu almoço e minha janta.

Se eu quiser, tem filas e filas de analistas e *sales* de bancos de investimento querendo me impressionar e pagar meus almoços, minhas noitadas e até meu puteiro.

É irmão... ou você não sabia desses detalhes?

Quando os clientes gringos vinham visitar empresas no Brasil ou participar de conferências, tinha dois lugares que faturavam muita grana na época do milagre econômico brasileiro: a Centaurus no Rio e o Café Photo em São Paulo.

Tem até uma passagem do livro Tudo Ou Nada sobre o Eike Batista que fala da tal Centaurus, onde as meninas cobravam mais de R\$500 pelo programa de 40 minutos.

Nunca fui... mas confesso que tive muita curiosidade para ir.

Era muito junior ainda para entrar nessas “missões” com clientes endinheirados. Isso era coisa para os tubarões maiores do sell-side.

Acho que é parte da fisiologia humana: quando alguém te ajuda a se dar bem com o sexo oposto, esse alguém ganha tua confiança por muito tempo.

Sabendo desse misterioso conceito da psicologia, os bancos liberam uma verba de diversão para gastar com clientes e chamam isso de T&E.

T&E é a sigla para *travel and expenses*.

Pega os relatórios de travel and expenses e você vai ver uns nomes meio estranhos.

O politicamente correto todo mundo sabe: levar para o jogo do Yankees, levar para assistir o show do U2 no Madison Square Garden, levar para jantar no Cipriani...

Isso aí é comum.

Mas tem a parte do sexo.

Noitadas, puteiros, acompanhantes de luxo.

Puteiros são ilegais em Nova York. Na realidade, você pode ir num stripclub. Mas não há prostituição.

As strippers são única e exclusivamente dançarinas... pelo menos em teoria.

Além disso, tem todo aquele submundo das modelotes.

Nova York deve ser a cidade com mais modelos por metro quadrado no

mundo.

Só que a demanda de *castings* editoriais e comerciais é muito menor do que a oferta de modelos.

Resultado? Vai muita menina pra lá que aparece em 50-100 castings e não consegue um único trabalho.

Como é que ela vai bancar o custo de vida dela em Manhattan?

Adivinhou!

E quem tem bala na agulha para pagar pelo serviço dela?

Irmão, é muito difícil generalizar assim.

Mas aí, se você é esposa de um cara que trabalha no mercado financeiro, atribuo um 95% de chances que você já foi corna pelo menos uma vez na vida!

Perdi o foco mas tinha que soltar isso.

Porque nego é hipócrita pra caralho.

Trai e acha que a esposa nunca vai descobrir.

Mas as esposas que descobrem também têm sua culpa.

Elas preferem sofrer caladas, né?!

Se separar do marido rico, quem é que vai bancar estilo de vida luxuoso e gastão dela?

Encontrar outro homem que vai te dar diamantes Swarovski de aniversário não é uma tarefa muito fácil não... especialmente para uma mulher divorciada e com filhos para criar.

O bagulho é realmente louco...

Wall Street vive de aparências... e é a capital mundial dos casamentos de fachada estilo-House of Cards.

Como eu falei ali em cima, o *filet mignon* era o buy-side.

O difícil era conseguir um trampo para trabalhar do lado de lá da mesa.

Um dia, meu mentor Will me mandou uma mensagem me convidando para completar o time de pelada dele no Chelsea Piers.

Quase tive um orgasmo!

Futebol era exatamente o que faltava na minha vida!

O JP Morgan pagava o aluguel de um campo de grama sintética no Chelsea Piers para entreter os clientes do buy-side e construir um laço de amizade com a galera endinheirada que operava com eles.

Chelsea Piers é um galpão enorme que fica na beira do Rio Hudson na altura da 14th Street.

A galera cool do West Village, Chelsea e Soho usa aquele espaço para malhar, jogar golfe, basquete e levar seus filhos para se divertirem um pouco depois da escola.

A mensalidade é bem cara mas eles alugam as quadras por hora para quem não é membro.

A pelada rolava toda 5ª feira às 17 horas e era basicamente *buy-side* contra *sell-side*.

De um lado, o pessoal lá de dentro do JP Morgan e do outro os analistas e gestores de alguns dos maiores fundos de investimento de Nova York.

Só tubarãozão.

Mas por que tão cedo?

O mercado fecha às 16h e muitos dos tubarões moram longe e têm que pegar o trem na Grand Central Station em direção a Connecticut.

Se marcar a pelada para 8 da noite, os caras vão chegar muito tarde em casa e vão ouvir desaforo da mulher.

Fora isso, o que ele vai fazer entre as 16h e as 20h?

O pessoal que é solteiro mora por Manhattan.

Mas quando eles começam a construir família e ganhar dinheiro, eles se mudam para lugares mais tranquilos nas aforas da cidade como Greenwich (Connecticut), Westchester County (Nova York) e Bergen County (Nova Jersey).

A verdade é que Manhattan é um lugar meio escroto para criar os filhos. Não lembro de um colega de faculdade nascido e crescido em Manhattan que não tinha problemas com drogas.

Em Connecticut, as crianças têm mais espaço, segurança e liberdade.

Na verdade, a grande maioria desses tubarões que jogavam essa pelada eram estrangeiros que haviam construído carreira no mercado financeiro dos Estados Unidos, geralmente investindo em mercado emergentes.

Conheço poucos americanos de 40 e poucos anos que sabem jogar futebol. É que o esporte só foi pegar direito nos Estados Unidos lá pelo final dos anos 1990.

Concorda que 17 horas é meio cedo para um analista júnior sair do escritório? Isso me lembrou de uma frase do ilustre baixinho Romário:

“Mal chegou no ônibus e já quer sentar na janela”.

Tem uma regra não-escrita nos bancos de investimento de Nova York que você só pode sair do escritório depois que seu patrão for embora.

O Brad era gente boa e me liberava mais cedo toda 5ª feira.

Ele sabia que aquele corpo-a-corpo ali era importante para a nossa franquia.

Através do futebol, estava construindo um relacionamento com alguns de nossos principais clientes... gente que tocava fundos de mais de 1 bilhão de dólares sob gestão.

E o melhor de tudo: o banco não gastava nem um tostão.

Mas tinha que deixar na encolha.

Se nego soubesse que eu estava frequentando a pelada do JP Morgan ia pegar muito mal.

E ia ser pior ainda para meu mentor Will né?

Dentro de campo, o pau comia.

O campo lá do Chelsea Piers era de *indoor soccer*, uma modalidade de futebol que não existe aqui no Brasil.

Tá ligado naqueles rinks de hockey? Agora substitui o gelo por grama sintética e aumenta um pouco os gols.

Três na linha, um no gol, não tem lateral e a velocidade do jogo é brabíssima.

E é o seguinte: todo mundo ali é competitivo. Se não fosse competitivo, não teria sobrevivido tanto tempo no mercado financeiro.

Resultado? Ninguém queria perder naquela porra.

Era cotovelada pra cá, empurrão pra lá mas eu só podia responder na bola né?

É claro que não podia entrar na catimba porque eu era do *sell-side*. Um desentendimento ali dentro de campo podia ferrar minha imagem com meus clientes.

Fora isso, os caras do time do JP Morgan eram possíveis futuros empregadores.

Meu pai sempre me forçou a buscar ser o melhor: era o melhor aluno do melhor colégio do Rio de Janeiro, prestei vestibular para a melhor faculdade de business no mundo, virei o melhor punter da minha liga, etc.

Naquela altura do campeonato, estava longe de ser o melhor trabalhando num banco relativamente fraco como o Citi.

Enquanto a plataforma do Citi para a América Latina era considerada um lixo, o JP Morgan estava sempre brigando com o BTG Pactual, com o Bank of America Merrill Lynch e com o Itaú BBA pelas posições no topo do ranking.

Se abrisse alguma brecha no JP Morgan ou se desse algum caô com o Brad lá no Citi, queria preparar o terreno para poder pedir ajuda para um cara daqueles.

Só que meu espírito de jogador falou muito mais alto do que o medo de ficar desempregado e a possibilidade remota de precisar dos caras no futuro.

A catimba rolava solta e eu não conseguia ficar quieto e aceitar.

Havia competido no futebol de campo até a categoria sub-19, ainda estava na minha forma física da época do futebol americano e era pelo menos 10 anos mais novo do que meus “competidores”.

Corria 2 vezes mais e fazia 3 vezes mais gol que todo mundo.

Antes de eu começar a participar da pelada semanalmente, o rei do campo era o chefão da mesa de renda variável do JP Morgan lá em Nova York.

Ele tinha seus 45 anos e parecia o Boça do Hermes e Renato.

Apesar de estar acima do peso e de ter zero pinta de jogador, ele sabia jogar bola.

E se achava o foda por isso.

Bom, ele se achava o foda porque tinha muito dinheiro né?

Vou chutar que ele botava uns 10 milhões de dólares no bolso todo ano, entre salário, bônus e stock options.

Seu background era em trading então ele conhecia muito de programação neurolinguística e sabia manipular as pessoas.

Só que ele se sentiu ameaçado quando eu cheguei e deve ter pensado assim:

“Fudeu! Um macho alfa para balançar o meu reinado.”

No começo, eu respeitava e não entrava em nenhuma dividida. Queria ser político e fazer networking.

Mas o cara quando tem competitividade no DNA não consegue ficar passivo.

Acabou virando uma briga pessoal... tipo Ayrton Senna versus Alain Prost.

Eu fazia questão de jogar no time do buy-side ao lado dos clientes só para poder ganhar do gordinho da JP Morgan.

Não me lembro de ter perdido um jogo para ele. Virava leão e incorporava o

Adriano Imperador dentro de campo.

Era sola, era cotovelo e só porradão pro gol... fico surpreso até hoje que não quebrei o nariz do gordinho lá no Chelsea Piers.

Acabou que os e-mails semanais do Will foram desaparecendo.

Pensei que ele tinha saído de férias e a pelada tinha sido suspensa até seu retorno.

Mas não... a pelada continuava rolando na mesma hora e no Chelsea Piers.

Só fui saber uns 2 meses depois que tinha sido expulso da pelada.

Segundo o Will, o chefe dele disse para não me convidar mais porque eu chutava muito forte.

Tadinho dele.

Mas tadinho de mim também, né?

Aquela pelada do JP Morgan era minha maior diversão em Nova York, uma espécie de válvula de escape.

Tinha que procurar outra distração para esquecer toda a dor e toda insignificância que vinha com o meu trabalho.

CAPÍTULO 27.

FORA DE CONTROLE

Sem a pelada do JP Morgan, minha condição psicológica estava começando a se deteriorar e eu encontrei duas válvulas de escape para substituir minha atividade favorita em Nova York.

Saiu o futebol e entraram o consumismo e a putaria.

Toda graninha que sobrava, eu ia para a Zara da 42nd Street ou para a Century 21 do World Trade Center e comprava mais roupa.

Eu odiava repetir roupa na balada e parecia uma daquelas menininhas inseguras de 18 anos na hora de me arrumar.

Sim, tava doente da cabeça. Quanto pior você fica da cabeça, mais você se importa com a aparência externa.

No auge da minha insegurança, batia os 300 cabides ocupados no meu closet sem falar nos mais de 50 tênis e sapatos que eu tinha.

Um dia, os cachorreiros do Harlem me chamaram para um rolê.

Era aniversário de uma *aupair* loira do interior de São Paulo e a galera combinou de alugar um *party bus* para dar a volta em Manhattan.

Nos encontramos em frente ao Madison Square Garden, subimos no ônibus e o negócio saiu do controle.

O ônibus era um baile funk ambulante.

Tinham umas 30 pessoas lá dentro... 6 machos. E todas as 30 pessoas estavam com um tesão extremo aquela noite.

Até hoje suspeito que o cachorreiro Robinho que organizou tal festa colocou algum pozinho na bebida da galera. Não é possível, cara.

A festa no *party bus* acabou muito cedo e tava todo mundo na pilha de

continuar na farra.

Não rolaria de ir pra balada.

Primeiro porque estava todo mundo sujo de álcool e suco de cranberry por causa das freadas bruscas que o motorista dava ao longo das duas voltas que demos na ilha de Manhattan.

Segundo que tinha algumas meninas que eram mais gordinhas.

Se você sair com gordinha em Nova York, sempre tem aquele risco básico dela não passar no filtro do *doorman* na porta da noitada.

Só Nova York mesmo.

Lembrei que Paul estava em Washington então tinha o apartamento todo pra mim.

Aí veio uma ideia sensacional: por que não fazer um after lá em casa?

Acabou que o ônibus deixou todo mundo no *One RiverPlace*.

Mais funk! Mais álcool!

Acabou que eu recebi uma advertência da portaria, abri o quarto do Paulão para abaixar o som e dei de cara com um casal se pegando forte na cama dele.

Minha primeira reação foi de extrema raiva.

Sai daí, cara. Que desrespeito... esse quarto é do meu *roommate* e vocês aí sujando a cama dele.

Fiquei com tanta raiva que queria expulsar todo mundo da casa de uma vez só.

Acabou que entrou uma amiga da mina que tava lá dentro e me colocou contra parede.

A raiva passou rapidinho.

Por respeito ao Paulão, liderei os dois casais até meu quarto.

E o funk rolando solto na sala.

Apareceu mais um casal e foi pra dentro do closet do meu quarto.

A galera bêbada e curiosa ficava abrindo a porta para ver o que estava acontecendo com 3 casais lá dentro.

Acabou que eu dei um ultimato aos empata-foda da sala: só entra aqui quem for transar.

A única carioca da festa decidiu entrar no quarto.

Daí eu gritei: sete é ímpar!

Abri a porta e chamei meu parça Gustavo, o único não-cachorreiro do grupo, para completar o time.

Eram 8 pessoas peladas em um quarto de 15 metros quadrados sem tranca na porta. Quatro pessoas na cama, duas no sofá e duas dentro do closet.

E um monte de curioso batendo na porta do quarto e tentando espiar pela fresta.

Não, não tinha tranca.

Uma hora depois, o Paul chegou de surpresa, ficou puto da vida com a bagunça e tivemos que acabar a festa.

O pior de tudo foi que ele encontrou camisinha no chão do quarto dele. Que vacilo.

Não conseguia nem olhar pra cara dele de tanta vergonha.

Dali a algumas semanas, fui para a *Provocateur* no Meatpacking District com uns jogadores da Seleção Brasileira.

A Seleção do Mano Menezes estava se preparando em Nova Jersey para a Olimpíada de 2012 e havia acabado de perder um amistoso no MetLife Stadium contra a Argentina de Messi.

Aproveitei aquele “up” no meu valor social por estar andando com aqueles caras e comecei a trocar ideia com uma mina lindíssima bem mais alta que eu que estava na mesa do lado.

Tipo da mina que, se eu estivesse sozinho, nunca teria coragem de chegar.

Papo vai, papo vem, descobri que ela tinha sido Miss França alguns anos antes e estava em Nova York para tentar a vida como modelo editorial.

É claro que eu dei aquela minha desafiada básica.

Afinal, numa cidade que vive de imagem como Nova York, todo mundo finge ser alguém que não é.

Ela pegou o Iphone, colocou seu próprio nome no Google e esfregou as fotos com faixa bem na minha cara... tudo com ar de brincadeira.

Apesar do desafio, a química foi só aumentando.

Ela disse que não podia ir embora comigo por causa do tal de Henry, o africano da Guiné que organizava o Farofa NYC e que levava as modeletes para as baladas chiques da cidade.

Henry era promotor mas, do jeito que ela falava sobre ele, parecia que era cafetão.

Deu tela azul!

Como assim, cara? A mina é Miss França. Será que ela se prostitui? Será?

E será que todas aquelas modeletes que entravam no Farofa e ficavam na mesa do africano eram putas também?

Acabou que, na semana seguinte, eu organizei mais uma festa de arromba sob o nome de Baile do Imperador.

Dessa vez, fizemos um baile funk para inaugurar o novo cafofo do meu agora ex-roommate Paulão em Tribeca.

O episódio da suruba do RiverPlace foi a gota d'água para ele abandonar nossa parceria e resolver morar com uma outra galera.

O apartamento novo do Paulão era pelo menos 10 vezes maior do que o nosso antigo.

Localizado em um prédio-galpão na Franklin Street, Paul decidiu unir forças com alguns de seus amigos da época de Washington DC.

Ele até me desculpou e me chamou para morar com ele e eu fiquei com o

coração bem partido.

Em termos de localização, aquele apartamento era perfeito para mim.

Tribeca é um bairro super nobre e eu seria vizinho de porta do jogador da NBA e da seleção americana de basquete Deron Williams e moraria na mesma rua que o Robert DeNiro.

Mais importante de tudo: dali até o prédio bege do Citi, eu levaria no máximo 3 minutos de caminhada.

O problema de morar ali era que o melhor amigo do Paul era viciado em cocaína.

Tipo, viciado mesmo.

Ele não conseguia ir para o trabalho de manhã sem dar uma cheiradinha. Voltava do trabalho tarde da noite e dava outra antes de dormir.

Eu sabia disso e pensei: não quero uma má influência dessa na minha vida.

Me expus totalmente nesse livro mas uma coisa que você não encontrou aqui foi drogas.

Cresci num bairro pobre do subúrbio do Rio e, quando eu era criança, tive um primo que se envolveu com o tráfico de drogas e acabou morrendo no micro ondas.

Sim, aquele mesmo micro ondas do filme Tropa de Elite.

Em Nova York, as drogas chegavam a ser mais populares que o próprio álcool mas eu fazia questão de passar longe daquilo.

Além do problema das drogas, eu teria que dividir um apartamento de 1 banheiro só com 6 negos e pagar bem mais caro do que eu pagava lá no River Place.

O Baile do Imperator lotou!

Às 23, já tinham umas 200 pessoas no apartamento do Paulão e não parava de entrar gente.

Algum vizinho reclamou daquela barulheira atípica no bairro residencial e

pacato de TriBeCa e a polícia chegou um pouco antes da meia noite para cortar o barato de geral.

A convidada mais ilustre do Baile do Imperador, pelo menos pra mim, era ninguém menos que a Miss França.

Ela estava na Provocateur com o promoter africano e suas amigas modeletes mas resolveu dar perdido neles para me encontrar.

Com a chegada da polícia, os moleques sugeriram de organizar mais um after lá no cafofo do RiverPlace.

Deixei a chave com o Gustavo e subi para o apartamento da Miss França no Harlem perto da 125th Street.

Bingo! Mais uma pro currículo!

O engraçado é que, apesar do título e do reconhecimento internacional, ela era tão “quebrada” de grana quanto eu.

Como dizia o velho Stevie Wonder: *living just enough for the city!*

Nessa altura do campeonato, cada mina nova me dava pelo menos duas semanas de felicidade.

Passou as duas semanas, a dose extra de serotonina acabava e a *bad trip* voltava de novo.

CAPÍTULO 28.

FURA-OLHO

Paulão me abandonou e foi morar com os amigos cheiradores dele lá em TriBeCa.

Decidi unir forças com o japonês Yudi e com o Gustavo para dividir apartamento ao longo do meu segundo ano de contrato com o Citi.

O trato era o seguinte: eu deixo os dois morarem de graça por algumas semanas lá no quarto do Paul e eles se encarregariam de encontrar um apartamento de três quartos para nós.

O Brad estava com problemas na família, era época de resultados trimestrais das empresas e o bicho tava pegando no escritório.

Procurar um cafofo em Nova York não é uma tarefa muito fácil e eu realmente não tinha tempo para sair pela rua visitando apartamentos.

Abriu o anúncio, tem que agir rápido senão outra pessoa cai em cima.

Na real, eu gostava muito do One RiverPlace e queria continuar por lá.

Só que os moleques trabalhavam em agência de publicidade, ganhavam menos de 3mil dólares brutos por mês e não tinham condições de rachar o aluguel ali.

É óbvio que não dá para viver em Manhattan com 3 mil dólares por mês.

Yudi e Gustavo vinham de famílias muito ricas em São Paulo e recebiam ajuda dos pais para se bancarem lá.

Apesar dessa segurança extra do fator família, a solução para o trio seria encontrar algo mais em conta do que o luxo do One RiverPlace.

Acabou que eles encontraram um apartamento de 2 quartos no *Stuyvessant Town*.

Stuy Town é um conjunto de prédios de tijolo que fica no bairro do East Village num quadrado que vai da 14th Street com a 1ª avenida até o seu vértice oposto na 23rd com o East River.

Diria eu que é o maior empreendimento imobiliário de toda Nova York.

Visualmente, seria um mega downgrade.

Sairíamos de um prédio luxuoso com porteiro e vista para o rio Hudson e moraríamos no 2º andar de um prédio velho que foi construído para ser um conjunto habitacional para os soldados recém-chegados da 2ª Guerra Mundial lá nos anos 1940.

Só que o negócio gentrificou, expulsaram os pobres, remodelaram os apartamentos e começaram a cobrar um aluguel três vezes mais caro do que na época que o *Stuy Town* era um *project* de baixa renda.

O legal é que tinha muita gente jovem morando ali.

O carro chefe do lugar era um gramadinho oval onde dezenas e dezenas de minas da nossa idade tomavam sol nas tardes de verão.

Irmão, elas usavam biquíni! E a gente passava meses e meses seguidos sem ver uma mulher de biquíni ao vivo.

Só aquela visão ali me convenceu: assinamos os documentos e fechamos para morar em 605 East 14th St, em um dos 25 prédios do complexo de *Stuyvessant Town*.

Em termos de estrutura, o *Stuy Town* batia de frente com o River Place: tinha várias quadras de tênis, quadras de basquete, um rink de patinação no inverno, sala de cinema, parquinho infantil, etc.

A grande vantagem era que estávamos no meio da civilização!

Primeiro que o metrô L parava bem ali na esquina e segundo que estávamos bem na cara do gol de toda a boemia de Nova York. Tinha um monte de bar e um monte de restaurante legal bem na porta de casa e estávamos a poucos minutos das baladas alternativas do Lower East Side.

No RiverPlace, a gente tinha que fazer missão para conseguir qualquer coisa.

Yudi e Gustavo, além de não ganharem bem, não tinham crédito nos Estados Unidos.

Por isso, tive que pedir ao meu padrinho Jim que entrasse como fiador. Ele topou, conseguimos e ponto final.

Peguei o quarto maior, topei de pagar mais, eles compraram a mobília e deu tudo certo.

Nova vida, novo bairro e novos roommates.

E o negócio começou muito bem.

Na primeira saída dos novos roommates, gol duplo.

Fui para a Lavo com o Gustavo e arrastei uma búlgara para casa.

Ela tinha cara de 18 anos mas na verdade tinha 31, havia acabado de terminar o MBA na NYU e estava trabalhando no mercado financeiro.

A cama não estava nem montada ainda. Ela nem ligou.

Ficamos ali no chão mesmo enquanto o Gustavo sarrava na amiga dela no quarto do lado.

Que excelente começo! Esse apartamento vai ser sensacional.

Só que o negócio já virou na semana seguinte.

Uma mina que eu gostava lá de Barcelona viria visitar e dormir lá em casa.

Já estava desenrolando tudo e estava crente crente que ia finalmente realizar o sonho de transar com ela.

Quando uma pessoa do sexo oposto vem de outro país para ficar na sua casa, se ela não for parente, pode garantir que está subentendido que vai ter sexo.

Bom, pelo menos essa era a minha distorcida visão naquela época.

Acabou que ela veio e, na primeira noite, decidi impressionar.

Levei ela para o terraço do 230 Fifth, um dos lounges mais legais de Manhattan.

O Two Thirty fica no 39º andar de um prédio na 5ª avenida perto do Madison Square Park e tem uma vista sensacional para Manhattan inteira.

Na minha humilde opinião, aquela vista só perde para o observatório Top of The Rock no Rockefeller Center.

Investi numa garrafa de champagne e brindamos a noite.

Voltamos para casa bêbados, dormimos juntos, eu insisti, insisti mas não deu em nada.

Achei aquilo no mínimo estranho mas tudo bem... não era a primeira vez que algo do tipo acontecia comigo.

Sabe o que é pior do que *friendzone*?

Bom, voltei a rotina normal do trabalho e notei uma aproximação dela com meu roommate Gustavo.

No dia seguinte, ela dormiu na sala.

Dois dias depois, a mina passou a dormir no quarto dele.

Caramba, que dor!

Será que eu me qualifico como corno?

Bom, só sei que minha relação com o meu brother começou a se deteriorar a partir dali.

Tudo bem que eu não era namorado da mina mas o Gustavo sabia que eu me amarrava nela e, mesmo assim, acabou comendo ali na minha frente.

Pô, que vacilo!

Passei a não me sentir bem dentro da minha própria casa.

Já não me sentia bem no trabalho... aí já viu né?

Para um cara com tendência depressiva, essa situação era um prato cheio para o vitimismo voltar.

O Yudi começou a namorar uma chinezinha do Brooklyn e ela foi se escorando lá dentro de casa.

Se escorando, se escorando... até que ela virou moradora.

Na real, ela passava mais tempo no apartamento do que eu.

Como assim, cara? Eu pago aluguel alto para dividir um banheiro com mais duas pessoas.

Se a mina morar aqui, ela vai ter que entrar no ratatá também.

Eu não tinha nada contra ela mas a situação de ter uma pessoa morando debaixo do mesmo teto que eu sem pagar aluguel.

O apartamento estava no meu nome e aquilo me tirava a porra do sono.

A vontade era tirar tudo o que eu tinha de lá e arrumar outro cafofo para morar.

Mas tinha um pequeno detalhe: meu padrinho Jim era o fiador.

Se eu saísse, os moleques podiam muito bem agir de má fé, não pagar o aluguel e essa pica ia ficar com o Jim.

Tive que respirar fundo.

Acabou que a gente nem dava bom dia um pro outro de tão ruim que ficou a situação lá dentro de casa.

Era três contra um e eu passava meu tempo livre enfurnado no quarto.

Isso sem falar nos exércitos de playboys paulistas que visitavam todo fim de semana. Sem caô, todo sábado tinha pelo menos dois ou três elementos caindo lá na sala.

CAPÍTULO 29.

HORA DO BÔNUS

No dia 5 de julho de 2012, fiz meu aniversário de 1 ano na firma e recebi um emailzinho de comemoração.

Só que eu realmente tava esperando outra coisa. Caralho banco da porra, cadê meu bônus?

Os empregados normais recebem o anúncio do bônus no fim de janeiro e a grana cai na conta umas duas semanas depois.

A galera do *analyst program* estava num relógio diferente.

Eu estava muito racional na hora de gastar meu dinheiro e usava de todos aqueles artifícios para diminuir a base de custos como o *Seamless*, com a bicicleta e as saídas para o forró lá do Queens.

Depois que eu mudei para o *Stuyvessant Town*, a grana começou a ficar mais curta e o desespero começou a bater.

Tinha que colocar 3mil dólares de depósito no apartamento novo.

É verdade que eu tinha o cheque-caução do One River Place para receber a qualquer momento mas o negócio tava ficando cada vez mais apertado pro meu lado.

O profissional de mercado financeiro, especialmente o juniorzão, vive em função do bônus.

O salário base só serve para cumprir tabela e cobrir o custo de vida. É o bônus que garante o teu ano.

Eu sabia que vinha uma bolada boa.

Apesar de odiar o que eu fazia, eu mandei muito bem como associate do Bradley Johnson naquele ano e estava no topo da classe de analistas junior,

em termos de performance.

Só que aquela grana não caía de jeito nenhum.

Paralelamente a esse dilema, estava rolando as Olimpíadas de Londres.

Eu queria porque queria estar lá.

Assistir uma Olimpíada ao vivo era um sonho que eu tinha desde os jogos de Atlanta 96.

Tinha 6 anos de idade e passei duas semanas inteiras vidrado na televisão só imaginando um futuro como atleta que nem aquela galera ali.

Lembro como se fosse hoje da final brasileira do vôlei de praia feminino, da prata do Gustavo Borges na natação e daquele fatídico gol do Kanu que eliminou nossa seleção de futebol com Ronaldo Fenômeno, Bebeto, Rivaldo e cia.

Combinei com o Brad o seguinte: se o Brasil chegar a final do futebol masculino, você me deixa passar 1 semana trabalhando no escritório de Londres.

Uma vantagem de trabalhar no research é que você consegue fazer seu trabalho de qualquer lugar do mundo.

Ele topou.

Afinal, tinha engolido alguns sapos para fortalecer meu chefe ao longo daquele meu primeiro ano de Citi.

Naquele ano, o pai do Brad ficou muito doente, lutou por alguns meses mas não resistiu e faleceu.

Naquele mesmo ano, a esposa dele teve algumas complicações na gravidez então ele passou um tempo fora do escritório.

Com ele fora do escritório, eu tive que matar muita coisa no peito.

Inclusive uma ida para a Conferência Citi Brasil no Hotel Intercontinental de São Paulo na mesma semana que eu havia pedido folga para tocar minha mudança do One River Place para o Stuyvessant Town.

Consegui terceirizar esse serviço com o Yudi e com o Gustavo e topei ir para São Paulo representar o time de transporte no lugar do Brad.

Aproveitei até para contratar um novo analista sênior para fortalecer nosso time e ajudar o Brad a cobrir mais empresas brasileiras de logística.

Sim, me botaram para entrevistar um cara que era uns 15 anos mais velho que eu.

Apesar de odiar a vitimização constante dele, éramos brothers e ele falou que seria tranquilo trabalhar de Londres... se eu cumprisse meu horário nova-iorquino.

A condição era bem simples e direta: aquele time de Neymar, Leandro Damião, Hulk e cia tinha que chegar na final de Wembley.

Numa 3ª feira, o Brasil jogou a semi-final olímpica contra a seleção da Coreia do Sul.

Vitória canarinha com dois gols do Damião e outro do meia Rômulo, que jogava no Vasco.

Boom: a tão esperada final de Wembley seria no sábado e eu tinha que estar lá.

O único título que nossa Seleção não tinha era a medalha de ouro olímpica. Queria presenciar aquilo de perto.

Na minha cabeça, a vitória estava praticamente garantida afinal, aquela Seleção Olímpica era basicamente a mesma que a principal e o México tinha um monte de desconhecidos em campo.

Mostrei pro Brad que o Brasil havia chegado na final, ele deu a luz verde e eu comprei a passagem para Londres.

Só que minha grana zerou depois daquela passagem de última hora e em alta temporada.

Viajar de British Airways para Londres em época de Olimpíada realmente não era a alternativa mais barata.

Acabou que eu tive que pegar uma grana emprestada com a minha mãe para

tapar o buraco do bônus.

Minha mãe tá sempre quebrada de grana e apareceu ali no momento decisivo. Valeu, mãe! Fortaleceu.

Segundo o banco, o bônus cairia na 6ª feira antes do jogo do Brasil.

Se não fosse minha mãe, eu não teria grana nem para pagar o trem do aeroporto de Heathrow até a casa do meu amigo marroquino Kamil em South Kensington, cujo sofá estava esperando por mim durante aquela semana.

O voo atrasou e eu fui de mala e tudo direto para o escritório do Citi em Canary Wharf.

Fiz o check-in por email com meu chefe e comecei a trabalhar como se fosse um dia normal.

Os sistemas do Citi funcionavam muito bem e eu tinha acesso a todas as minhas pastas de Nova York ali no escritório de Londres.

A cidade de Londres estava em ebulição e eu me coçando para arrumar ingresso.

Dei sorte que tinha um amigo de infância que trabalhava para a Confederação Brasileira de Vôlei.

Ele conseguiu desenrolar um ingresso para a final do vôlei de praia entre Allison e Emanuel e uma dupla alemã que era zebra mas acabou ganhando a porra toda.

Na manhã seguinte, pego o metrô de Knightsbridge para Canary Wharf, subo pro escritório e a primeira coisa que eu faço é checar minha conta corrente do Citi.

O bônus caiu e eu nunca vi tanto dinheiro na vida!

Aí sim! Finalmente, caralho!

Um ano inteiro trabalhando que nem um corno em troca de míseros \$160 por mês só esperando aquele grande dia!

Não pensei duas vezes e transferi a grana da passagem de volta para a conta

da minha querida mamãe.

Depois disso, a missão passou a ser a seguinte: procurar cambistas que vendiam ingresso para aquela tão esperada final de Wembley.

Com aquela bolada do bônus no bolso, estava disposto a pagar até 2mil libras esterlinas para ver a Seleção ganhando o ouro inédito naquele lendário estádio.

Consegui entrar em Wembley através de um contato lá de dentro do próprio Citi, paguei o preço de face do ingresso e vi o Brasil perder em mais uma final olímpica.

Dessa vez, nosso algoz foi o México daquele meu “amigo” Giovani dos Santos.

Aquilo já tava fora do meu controle.

Minha missão de Londres já tinha sido cumprida... e minha conta voltou bem gordinha.

CAPÍTULO 30.

FURACÃO SANDY

Voltei para aquela mesmice de Nova York.

Atmosfera ruim em casa e pior ainda no trabalho.

Naquele segundo semestre de 2012, a máscara do senhor Eike Batista começava a cair.

Junto com ela, também se foi toda a credibilidade do Brasil aos olhos do investidor gringo.

Se meu trabalho tinha a ver com gringos investindo no Brasil, pode ter certeza que o efeito Eike Batista fudeu geral lá dentro do banco.

A taxa de câmbio, que estava praticamente congelada em R\$2.00 por quase um ano inteiro, começava a dar sinais de teimosia.

No ano anterior, a cidade de Nova York havia entrado em estado de emergência por causa do Furacão Irene.

Compramos vários mantimentos, criamos uma espécie de bunker dentro do One RiverPlace e nos preparamos para o pior.

O Furacão não passou de um ventinho e tudo voltou ao normal em tempo recorde.

No fim de outubro de 2012, a mídia local começou a assustar o povão sobre aquela que tinha tudo para ser uma das piores catástrofes naturais que já aconteceram na cidade de Nova York.

Eu entrei totalmente cético, né?! O Furacão Irene não tinha sido nada.

Naquela mesma semana, outra mina lá de Barcelona vinha passar uns dias lá em casa.

Essa aí era muito mais garantida do que a que eu “perdi” para o Gustavo.

Anna era argentina de nascença, cresceu em Barcelona e foi o mais próximo de uma namorada que eu tive ao longo do tempo que passei em Nova York.

Conheci a Anna num jantar no restaurante Barolo no SoHo a convite de um amigo catalão chamado Jaume.

Esse camarada aí era o titular da lateral esquerda do time da UPF Rojos durante meu intercâmbio de Erasmus. Eu era o reserva dele.

Anna e suas amigas estavam fazendo intercâmbio em Chicago e foram para Nova York para passar o Spring Break.

Depois do jantar, saímos todos para a Lavo.

Essa foi uma das pouquíssimas vezes que não tive problema para entrar na Lavo. Afinal, éramos dois machos e 8 minas altamente atraentes. Assim é fácil, né?

Peguei a Anna no fim da noite e ficou por isso mesmo.

No dia seguinte, elas me convidaram para ir no brunch do PHD.

Em Nova York, por incrível que pareça, as melhores festas são durante o dia. Lembra que eu falei do meu aniversário de 21 anos? Daquilo ali pra cima.

Resolvi ficar em casa descansando e encontrei a galera na Avenue à noite.

A verdade é que eu nunca tinha entrado na Avenue.

Depois de quase 2 anos em Manhattan, as portas começavam a se abrir graças aquele grupo de gostosas lá da Espanha.

Fiquei de namoradinho com a Anna mas cada um foi para seu canto no fim da noite... de novo.

Cheguei em casa meio frustrado e mandei uma mega indireta para ela por SMS.

Fiquei surpreso com sua resposta e, menos de 5 minutos depois, já estava no taxi em direção ao bairro do Chelsea para buscá-la na casa da amiga e levá-la lá pra casa.

Ela se surpreendeu para aquela vista sensacional da janela do meu quarto.

A química foi alta, a transa foi sensacionalmente boa e acabamos mantendo o contato por um bom tempo.

Fui para Barcelona no meio do ano para passar mais tempo com ela.

A gente viveu alguns meses de um relacionamento à distância sem exclusividade mas com muita cumplicidade.

Acabou que ela decidiu ir para Nova York no mês de outubro e chegou lá em casa na noite do furacão.

Que azar da porra!

Quando ela chegou no Stuy Town, já não havia água quente no prédio.

Com frio de 5 graus negativos lá fora, não valia muito a pena abrir a torneira direita do chuveiro.

Nossa solução foi esquentar água num panelão e usar aquela água ali para tomar banho de cumbuca.

No dia seguinte, apesar do terror que a mídia local botou, a cidade estava bem normal.

As lojas no East Village estavam abertas e eu até aproveitei para gravar uns vídeos pro meu canal do YouTube zoando aquela tempestade fake.

Tudo tranquilo e mais um exagero da mídia e dos meteorologistas americanos.

Fomos dormir e acordamos com uma realidade totalmente diferente.

Não tinha luz no prédio.

Dei um rolê pelo bairro e concluí que não tinha luz no East Village inteiro.

As lojas estavam fechadas, não tinha taxi nenhum na rua e os sinais de trânsito não funcionavam.

Parecia cenário daqueles filmes-catástrofe de Hollywood.

Só dali a um tempo fui perceber que a metade sul inteira de Manhattan estava sem luz.

Se você morasse abaixo da rua 37th, 100% de chances de que não tinha eletricidade na sua casa.

De Midtown para cima, a vida estava normal. As luzes de Times Square continuavam acesas e os taxis circulavam normalmente.

Ficamos mais uma noite por lá... a luz de velas e lanternas, na esperança de que tudo voltaria ao normal.

Só que, no dia seguinte, veio a pior parte do Furacão, o East River transbordou e acabaram cortando o fornecimento de água lá do prédio.

Sem eletricidade dá... mas sem água não dá. Como é que a bosta de 5 pessoas ia descer?

Solução? Fizemos as malas e fomos para a casa do Recifão na 42nd: eu, o Gustavo e a Anna. O Yudi e sua namorada fugiram para fora da cidade.

Depois da minha mudança para o East Village, meu amigo Recifão ficou cada vez mais distante do bonde.

Acho que ele tava deprimido também.

Mas amigo é amigo, né? O Recife foi legal o suficiente para abrir a casa dele e deixou a gente acampar por lá por dois dias.

Solidariedade, a gente vê por aqui.

Só que anunciaram que a água de Stuyvessant Town demoriam mais uma semana para voltar.

Adeus lua de mel.

Tinha uma galera do escritório de São Paulo do Citi trabalhando em Nova York.

Já que eles não tinham luz em casa e precisavam trabalhar, foi todo mundo para a 42nd usar a sala e a internet do Recifão.

Resultado: umas 10 pessoas dividindo o único banheiro do apê do Recifão.

Dei uma entrevista para o jornal Estado de São Paulo dizendo que era do Citi e descrevendo aquela situação caótica de Nova York.

Tomei uma mega comida de cu dos meus chefes.

Não falei nada demais... só descrevi o caos que estava Nova York aquela altura do campeonato.

Mas eu era analista de *research* né?

De acordo com as regras internas do banco, eu tinha que pedir permissão ao departamento jurídico e ao departamento de compliance toda vez que eu fosse falar com a mídia.

Por causa do Furacão Irene, tivemos basicamente uma semana inteira de férias.

Wall Street ficou basicamente apagada pela primeira vez em décadas e décadas.

CAPÍTULO 31.

A OFERTA

No momento que eu assinei aquele documento me prontificando a participar do programa de analistas do Citigroup quando ainda estava na faculdade, sabia que aquele meu emprego tinha data de validade: 30 de junho de 2013.

Até bem pouco tempo atrás, os bancos de investimento seguiam o modelo de *two-and-out*: o cara passa dois anos ralando como analista e sai do banco para trabalhar em outra coisa.

Os destinos mais comuns eram as firmas de private equity e os hedge-funds, ambos do tão sonhado buy-side.

Muita gente também usava o segundo ano de analista para estudar para o GMAT e preparar os applications para fazer um MBA numa universidade top como Harvard, Stanford ou Wharton.

Eram pouquíssimos os analistas que recebiam ofertas para ficar um terceiro ano com o banco e virar associate.

Eu fui um desses.

Bom, entre aspas.

Recebi uma oferta para estender o programa de analista em mais um ano e ser efetivado pelo Citi Latin America.

Só que eles iam me mandar para o escritório de São Paulo.

Se liga no que estaria me esperando lá: ganhando menos, ganhando em reais e trabalhando no setor de telecomunicações.

Telecom era basicamente o setor mais morto de todos e eu ia trabalhar com um analista novato que havia acabado de ser demitido do Goldman Sachs.

Qual foi, mano?

Eu passei dois anos ralando aqui para conseguir uma oferta permanente.

Daí eu mando bem, ganho um bônus legal, faço tudo que vocês me pedem e vocês me vêm com essa?

Ser promovido de título mas ganhar menos? Tá de sacanagem com a minha cara!

Por que eu não poderia ficar ali em Nova York ganhando em dólar?

Porque se eu fosse efetivado em Nova York, o research de América Latina teria mais 120-150mil dólares por ano para gastar comigo.

A economia brasileira começava a se deteriorar e o caso Eike Batista feria cada vez mais a credibilidade das empresas brasileiras na visão dos investidores estrangeiros que lidávamos no trabalho.

Preparando para a tempestade que vinha no horizonte, o novo chefe decidiu transferir a maior parte das operações do research de América Latina para São Paulo e manter os custos em reais.

Pelo menos uma coisa eles acertaram né? Eles previram que o dólar não continuaria em R\$2.00.

De acordo com seu novo plano de ação, só os analistas bem seniors ficariam baseados em Nova York ganhando em dólar.

É claro que eu fiquei bem puto com aquilo mas resolvi manter a *poker face*, pelo menos temporariamente.

CAPÍTULO 32.

O CASO EMBRAER

Dois dias depois do anúncio da minha pseudo-promoção, era hora da Embraer soltar resultado trimestral.

O que faz um analista júnior em dias de resultados? Espera, espera e espera mais.

Algumas empresas da bolsa de valores brasileira são muito ratas na hora de soltar resultado.

Elas anunciam que vão soltar o *release* no término do mercado. O mercado fecha às 16h nos EUA.

Quando o negócio vem ruim, eles fazem questão de publicar de madrugada e já marcam um conference call para as 8 da manhã do dia seguinte.

Por que isso, jovem? Para que os analistas não tenham tempo de digerir todos aqueles números e não façam perguntas difíceis para os diretores no call.

A Embraer foi uma que usou desse artifício.

Soltou um resultado péssimo que refletia a fraqueza do mercado de jatos regionais e mostrava um futuro muito obscuro para aquela que foi, por muitos anos, o maior orgulho da indústria brasileira.

Vou resumir: o tipo de jato comercial que a Embraer produz está entrando em desuso e a empresa não fez quase nada para se adaptar aos novos tempos.

Vamos dizer que a empresa tem tudo para virar a Kodak dos ares já que as companhias aéreas pararam de comprar jatos regionais da Embraer e Bombardier e estão investindo em aviões maiores e mais eficientes em termos de custo produzidos pela Boeing e pela Airbus.

Fiquei acordado até a meia noite esperando a porra do release da Embraer e bati os números de casa como o Brad havia pedido.

O que é bater números? Copiar o que sai no pdf do release da empresa e colocar linha por linha na planilha de Excel

Sem control C, control V... tinha que bater tudo na mão mesmo.

Coloquei todos os números na planilha? Daí eu comparo os números reais com as estimativas que tínhamos antes, especialmente para as linhas de receita, lucro líquido e EBITDA.

Passou essa fase? Eu escrevo uma nota analisando aqueles números e dizendo se foram bons ou ruins, mando pro chefe e ele solta o relatório para o mercado.

Nessa noite, bati os números direitinho mas esqueci de colocar o termo “Company Reports” na legenda de uma figura na segunda página.

O Brad, do alto do seu transtorno obsessivo compulsivo, me deu uma mega comida de cu por email.

Lembra que eu falei que uma vírgula mal posta de um analista júnior podia cagar uma planilha inteira e custar bilhões de dólares para a conta do banco no fim do dia?

Bom, esse caso estava bem longe disso.

A fonte era o tipo da parada que não fazia falta nenhuma no relatório. O default de todas as figuras do documento era “Citi Research”. O que o Brad queria era “Company Reports & Citi Research”.

Pior ainda, se você analisar as *click-through rates*, apenas 0.5% das pessoas que abriam aquele arquivo olhavam além da primeira página. O erro estava na segunda página e bem escondidinho.

Eu vacilei também, né.

Mas a verdade é que eu tava puto da vida com o episódio da tal “promoção” e não tava tão preocupado em dar o meu melhor à meia noite de uma segunda feira.

Agora junta isso e coloca tudo no liquidificador.

Fiquei com muita raiva, resolvi tocar o foda-se e mandei um email de

resposta com todo meu coração:

De: Raiam Santos

Para: Bradley Johnson

Assunto: FW: EMBRAER RELEASES 4TH QUARTER AND FISCAL YEAR RESULTS

The day you realize you should stop worrying about these small little things and start thinking about building a team, a franchise, gaining your colleagues' respect and stop making excuses about EVERYTHING (and with this I mean the weaknesses of your current and past associates, your stock coverage, your language skills, your ethnicity, your rank, your traveling schedule etc), you will become the Managing Director youve long aspired to be.

No need to reply as Im not gonna bother reading your answer.”

If you want to talk about this, lets have a man to man conversation tomorrow in your office.

Pesado.

Muito pesado.

Ainda mais sendo em forma de email.

Para você que não manja do inglês, vou traduzir a mensagem que mandei para meu chefe de madrugada:

“O dia que você se tocar, parar de se preocupar com essas coisas insignificantes e começar a pensar em construir um time, uma franquia, ganhar o respeito de seus colegas de trabalho e parar de inventar desculpas para TUDO (e com isso eu incluo suas reclamações sobre seus assistentes do passado e do presente, sobre as empresas que você cobre, sobre sua falta de fluência no português, sua cor da pele, sobre seu ranking, sobre sua agenda de viagens, etc), aí sim que você vai virar o managing director que você sempre sonhou em ser.

Não precisa responder o email porque eu nem vou ler sua resposta.

Se quiser conversar, eu prefiro que seja de homem pra homem no teu escritório amanhã.”

Se eu tivesse falado tudo aquilo pessoalmente, menos mal. Não teria como provar que eu realmente falei aquele monte de verdades na cara dele.

Mas tava no email, cara. Registrado para posteridade.

E o pior é que eu escrevi e reescrevi o email umas 15 vezes por causa do medo, né.

Meu coração falou mais alto e disse para eu apertar *send*.

Acredito que o que pegou mais foi o *“Se quiser conversar, eu prefiro que seja de homem pra homem no teu escritório amanhã”*.

Aparentemente parecia que eu ia chamá-lo pra porrada.

Ele se sentiu ameaçado e mandou meu email para o departamento de recursos humanos.

Mandar forward de email para o RH está no mesmo nível de uma criança dizer “vou contar tudo pra minha mãe”.

Lembra que eu falei da insegurança dele? Brad já tinha um histórico de entregar as pessoas lá dentro do banco, especialmente se ele se sentia ameaçado por elas.

Uns meses antes, ele havia caguetado o analista sênior de petróleo e gás para o departamento de recursos humanos e o cara acabou tomando uma advertência... por racismo.

Razão? O cara havia perguntado de brincadeira: “Brad, cadê seu filho Raiam?”

Cadê o racismo nisso aí?

Vale lembrar que o tal analista de petróleo e gás estava no banco há 2 anos, era 15 anos mais novo e já estava ganhando bem mais do que ele.

Vou te contar uma real bem real: nunca me arrependi na vida por ter agido por impulso.

Doeu no curto prazo mas aquele desabafo fez muito bem pra mim.

A partir dali, minha relação com o Brad mudou muito.

Já não aguentava mais o tipo do trabalho que estava fazendo e toda a insignificância e superficialidade que vinha com aquilo.

Tomar bronca por esquecer duas palavras que ficam na legenda de uma figura na segunda página de um relatório que é aberto por menos de 0.5% dos clientes?

Isso duas semanas depois de haver recebido uma proposta para ser promovido e ganhar menos?

Tão de sacanagem com a minha cara!

Sabe o que mais me dava prazer naquela época? Era gravar vídeos para a minha série de viagens FanfaRaiam no YouTube.

Chegava do trabalho e ficava editando vídeos no Windows MovieMaker até

altas horas, da maneira mais amadora possível.

Depois vai no YouTube e dá uma olhada na mega edição dos vídeos da série FanfaRaiaam.

Sem sexo e sem futebol, aquilo passou a ser minha válvula de escape.

Me sentia tão bem falando para uma câmera que não via a hora de dar uma chance a outro sonho de infância: trabalhar na televisão.

CAPÍTULO 33.

MEDITANDO NO DESERTO

O Citi poderia ter me mandado embora no dia seguinte àquele email ultra-agressivo e ultra-sincero para o Bradley Johnson.

Só que os chefões do banco sabiam que, sem o Raian, o time ficaria completamente descoberto durante a temporada mais crítica do ano: a época que as empresas soltavam seus balanços trimestrais para o mercado.

Pior ainda, não teria ninguém para passar o bastão para o novo associate do Bradley Johnson assim como a Diana Li tinha feito comigo dois anos antes.

Por isso, eles resolveram me deixar ali encostado até o dia da expiração daquele meu contrato de 2 anos.

Vi que tinha alguns dias de férias para tirar e muitos dólares na conta e resolvi realizar mais um daqueles sonhos de infância: visitar as cidades bíblicas em Israel e na Palestina.

A verdade é que, apesar de ter estudado mais de 10 anos em colégio católico, eu nunca gostei de frequentar a igreja.

Me sentia mal de rezar de maneira mecânica, forçada e decorada que nem a grande maioria das pessoas.

Mano, toda vez que eu piso numa igreja sinto um cheiro muito forte de hipocrisia no ar.

Aposto com você que eu sei mais sobre o Evangelho do que 95% das pessoas que vão à missa todo domingo.

Fora isso, não tinha paciência para escutar a missa inteira.

Apesar dessa minha aversão à igreja física, eu sempre fui um cara de muita fé e sempre acreditei numa força lá em cima.

Vou te mandar a real: se eu não acreditasse, nem 1% dessas aventuras, coincidências e alegrias teriam acontecido ao longo da minha vida.

Para ter fé, não precisa de igreja e nem de religião.

Resolvi ir para Israel porque estava convicto que, ao andar pelos lugares que aquele garoto ousado e questionador chamado Jesus Cristo andou, ia receber algum sinal que me orientasse no caminho certo.

Molhei os pés no Mar da Galiléia, comi peixe com pão na beira da praia de Cafarnaum, tomei vinho em Canaã, fui batizado no Rio Jordão, visitei a cidade de Nazaré, acompanhei as 13 estações da Via Sacra dentro das muralhas de Jerusalém e subi o Monte das Oliveiras para expressar toda minha gratidão e rezar um Pai Nosso básico.

Aquele rolê de 5 dias foi com certeza a melhor viagem da minha vida.

O problema é que eu não consegui cumprir meu objetivo principal com aquela viagem e voltei para Nova York mais indeciso ainda.

Quando eu voltei para o escritório, os caras já tinham arrumado um outro associate “low-cost” para meu lugar e eu só estava cumprindo tabela.

Contrataram um cara de 32 anos de idade com um MBA em finanças. O engraçado é que o cara ganharia metade do que eu tava ganhando.

Como é que um cara que é 10 anos mais velho que eu e tem um MBA no currículo pode ganhar menos? Simples: ele trabalhava na cidade de Buffalo e os salários em Buffalo eram bem menores do que em Nova York.

Bradley foi gente boa suficiente para deixar eu me adiantar e sair do escritório no meio do dia para fazer entrevistas de trabalho em outros lugares do mercado financeiro.

Mas eu tava sendo fake.

Só fazia aquelas entrevistas pelo medo.

E esse medo tinha muito a ver com a taxa de câmbio.

O real, que passou muito tempo no patamar de R\$2.00, estava se descolando cada vez mais.

Sabia que a situação da economia brasileira ia se deteriorar cada vez mais com o fim daquela festa das commodities mas estava meio tarde para conseguir um novo emprego.

Se eu quisesse ir para o buy-side, teria que ter botado a cara muito mais cedo.

Já era junho e as vagas para fundos de investimento geralmente aparecem bem no iníciozinho do ano.

Apareceu uma vaguinha para trabalhar no *private wealth management* do Citi em Nova York mesmo.

Lembrei daquela época que eu estava quase indo para Miami para trabalhar com aquilo e falei: não, obrigado!

Veredito: vou voltar para o Brasil e correr atrás dos meus sonhos.

Foda-se que eu vou ganhar menos.

Se dinheiro realmente determinasse a felicidade das pessoas, meus superiores no Citi seriam os caras mais realizados do mundo. Mas era exatamente o contrário. Um mais frustrado que o outro.

Recifão continuou no banco e está milionário hoje em dia. Pergunta se eu queria ter a vida dele? Pergunta se eu sinto um pingão de arrependimento?

Precisei ganhar muito dinheiro para descobrir que a fórmula da realização pessoal não era aquela.

Eu continuo em busca dessa tal realização pessoal aí e já arrisquei muita coisa na minha vida para encontrá-la

Mano, quem vive de fé não tem medo.

CAPÍTULO 34.

PURGATÓRIO

Meu tempo tava acabando e o dia 30 de junho de 2013 se aproximava.

Essa data aí era importante por três motivos: dia 30 era o último dia do meu contrato com o Citi, o último dia do meu *lease* no apartamento do *Stuyvessant Town* e também o último dia do meu visto de trabalho H1-B.

O foda é que eu já tinha decidido que ia voltar ao Brasil para tocar a próxima etapa da minha vida mas era tentado constantemente a mudar de idéia.

Essas tentações vinham de lugares como o Valor Econômico, o site do G1 e a Empiricus Research. Todos eles basicamente profetizavam o fim do Brasil.

Cada dia que passava, saía uma estatística ruim sobre os fundamentos da economia brasileira e umas projeções bem pessimistas para o futuro.

Com todas aquelas manchetes negativas e assustadoras sobre Dilma, Eike Batista e Petrobrás, os investidores gringos começaram a tirar a grana do Brasil. O dólar passou a querer chegar mais perto dos R\$3,00.

Se o negócio estava para feder mesmo, por que diabos eu vou voltar ao Rio e deixar de ganhar em dólar?

Acabou o contrato no Citi, me despedi de todo mundo no escritório e mandei aquele velho e clichê email de agradecimento para o *listserv* do Citi LatAm.

Lembro que fiz questão de agradecer aos meus mentores em público. Para mim, mentores são aquelas pessoas mais sênior que você que te ajudam a ser melhor pelo simples fato de ajudar... sem esperar nada em troca.

Apesar daquele espírito negativo, tinha muita gente boa lá dentro. É claro que eu mantive o contato com todos esses meus mentores.

Por incrível que pareça, uns dias depois da minha saída, o banco depositou um bônus bem gordinho na minha conta.

Que gentileza!

Mas a dúvida continuava no ar.

Meu pai, que já havia abandonado seu trampo de piloto na Índia e voltado ao Brasil para ser funcionário público, dizia: *“Fica aí moleque! A economia dos Estados Unidos é 10 vezes maior do que a do Brasil então você vai ter 10 vezes mais oportunidades por aí.”*

Minha mãe dizia: *“Para de sofrer e volta pra casa. Esse lugar não está fazendo bem para você.”*

Acho que, por ser um negão assustador de quase 2 metros de altura e por ser o cara que pagava todas as contas de casa, meu pai tinha um pouco mais de moral comigo.

Segui o conselho do meu velho e aluguei um apartamento de “transição” em Jersey City, do outro lado do Rio Hudson e a uns 10min da estação World Trade Center pelo trem PATH.

Esvaziei meu apê, coloquei toda mobília e toda aquela montoeira de roupas e sapatos num galpão de *storage* perto da ponte do Brooklyn e fui passar um mês no apê de New Jersey com apenas uma mala e meu querido violão.

Usaria esse tempo em New Jersey para fazer algumas entrevistas de trabalho em lugares como o próprio JP Morgan, o fundo PIMCO, o Google e o Goldman Sachs e alguns outros buy-sides menores de Nova York.

As entrevistas aconteciam em Midtown Manhattan mas eu decidi fechar o apê do outro lado do rio para economizar no aluguel.

Apesar de estar com a conta mais gorda do que nunca depois do bônus, aquele era um tempo de incerteza, né?

A esperança com aquelas entrevistas era aguentar mais um tempinho nos Estados Unidos e colocar um pouco mais de dinheiro no bolso antes de executar aquela minha vontade de voltar ao Brasil permanentemente.

Sim, nessa altura do campeonato já tinha passado o dia 30 eu já era oficialmente um imigrante ilegal, pela segunda vez na vida.

Lembra que eu falei que minha queda aconteceu depois que as pessoas começaram a bater palma pra mim com a página na Wikipedia e o tal documentário no Sportv?

Quanto mais sozinho e rejeitado eu me sentia, maior era a minha fé para voltar a “tocar o terror” que nem eu fazia na minha juventude.

Apesar de toda putaria e de todas as tretas sobre o mercado financeiro que escrevi aqui, o principal assunto desse livro é com certeza aquele dilema entre a fé e o medo.

Não aguentava mais tanta incerteza e pedi a Deus algum sinal, que nem o garoto Santiago do livro O Alquimista do mago Paulo Coelho.

Vieram dois sinais... em tempo recorde.

O primeiro veio em TriBeCa.

Sempre preendi o cadeado da minha bicicleta nos vários andaimes espalhados pela cidade.

Para quem nunca notou, Nova York é um canteiro de obras permanente. É impressionante como estão sempre remodelando prédios, trocando tubulações antigas e interditando ruas pela cidade, especialmente nos bairros de Downtown Manhattan.

Um belo dia, fui visitar meu padrinho Jim em Tribeca e preendi a bike num andaime daqueles de uns 10 andares na esquina das ruas Chambers e Broadway. Tinha o hábito de prender a bike exatamente ali por quase 2 anos.

Passei a tarde lá na casa deles e, quando eu desci, o andaime inteiro havia desaparecido... e a bike também.

O segundo veio em Washington.

Aconteceu um fato histórico nos Estados Unidos que para sempre será lembrado como “*The Federal Government Shoutdown of 2013*”.

Por causa de uma crise política entre os democratas de Obama e seus rivais republicanos, os deputados não conseguiram fechar o orçamento do governo para aquele ano e deu ruim lá no Capitólio.

Resultado? O governo americano suspendeu a operação de todos os órgãos federais e quase 2 milhões de funcionários públicos ficaram sem trabalhar e sem receber.

Mesmo se eu conseguisse uma oferta daquelas empresas que eu tava entrevistando, eu não poderia trabalhar tão cedo já que as agências do *United States Department of Homeland Security* estavam fechadas com aquele impasse no governo.

Departamento fechado? Não tem emissão de vistos para ninguém por um bom tempo.

Seja o que Deus quiser!

Vendi tudo que eu tinha no Craigslist, doei aquelas centenas de roupas de marca para o Salvation Army e voltei para o Brasil da mesma maneira que tinha chegado nos Estados Unidos quando tinha 15 anos de idade: duas malas na mão e muita fé no coração.

Quem sabe um dia eu realizo aquele meu sonho de ser um escritor best-seller...

Alô mãe, tô chegando!

- O FIM -

POSSO TE PEDIR UM FAVOR?

Se você gostou desse livro, eu ficaria muito feliz se você escrevesse um review lá no site do Amazon.

Um feedbackzinho lá ajuda a dar mais visibilidade ao livro e faz uma grande diferença para mim.

Pô, eu fico até emocionado quando alguém deixa um comentário.

Se eu te convenci a deixar um review, tudo o que você precisa fazer é clicar nesse [link](#) aqui embaixo.

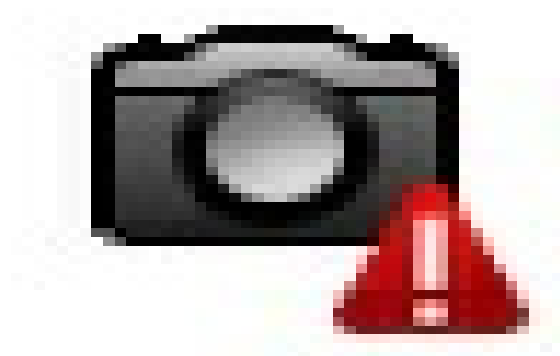
goo.gl/dbX1Os

Quer trocar ideia diretamente comigo? Manda um email para contato@raiamsantos.com ou me procura lá na fanpage do [Facebook](#).

Muito obrigado pela força. ;)

Tamo junto!

SOBRE O AUTOR



Raiam Santos é escritor de obras de não-ficção voltadas ao público jovem. Seu primeiro livro *Hackeando Tudo: 90 Hábitos Para Mudar o Rumo de uma Geração* foi um dos livros digitais mais vendidos do Brasil no ano de 2015, figurando na lista dos best-sellers do Amazon por 42 semanas consecutivas.

Brasileiro de nascença, Raiam passou a adolescência nos Estados Unidos e formou-se em Economia, Relações Internacionais e Letras na University of Pennsylvania, onde também se destacou como jogador de futebol americano.

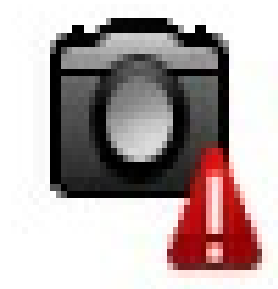
Além de escrever livros, Raiam também toca uma empresa de tecnologia e ministra palestras motivacionais Brasil afora.

Sua maior missão é inspirar jovens brasileiros a confiarem no próprio taco e ignorarem as vozes medíocres do mundo.

Quer saber mais? Visite o blog MundoRaiam.com.

OUTROS LIVROS DE RAIAM SANTOS

Hackeando Tudo: 90 Hábitos Para Mudar o Rumo de Uma Geração



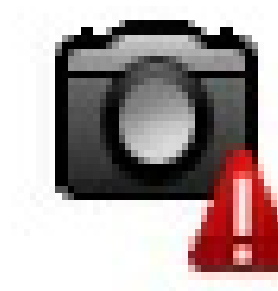
#1 em Administração & Negócios

#1 em Auto Ajuda

#1 em Saúde e Família

#1 em Infanto-Juvenil

<http://amzn.to/1KMNp8x>



Ousadia: Como Conquistar o Mundo Ainda Jovem

#1 em Turismo

#3 em Biografias

<http://amzn.to/1PLwlHD>

GOSTOU DO WALL STREET?

Bom, quando eu estava fazendo pesquisa para escrever meu primeiro livro Hackeando Tudo, eu descobri que todo grande escritor do mundo tinha duas características comuns: eles escrevem muito e lêem muito.

Internalizei isso aí e acabei terminando 267 livros no ano de 2015.

Vou deixar com vocês alguns títulos que me inspiraram a escrever o Wall Street. Separei os livros por tema:

Fé versus medo:

A Mensagem Viva do Cristo – Humberto Rohden

<http://amzn.to/1nzCtWr>

Dilema de ser “diferente” em UPenn:

The Unlikely Disciple: A Sinner’s Semester at America’s Holiest University – Kevin Roose

<http://amzn.to/1nYU6iW>

Transição de Wharton para Wall Street:

The Running of the Bulls: Inside the Cut-Throat Race From Wharton to Wall Street – Nicole Ridgway

<http://amzn.to/1SnI40P>

Jovens analistas que ficaram “ricos” cedo

Young Money: Inside the Hidden World of Wall Street’s Post-Crash Recruits – Kevin Roose

<http://amzn.to/1SnI9BJ>

“Mestres do Universo” do mercado financeiro

Liar’s Poker: Rising Through the Wreckage on Wall Street – Michael Lewis

<http://amzn.to/1nzD1LY>

Crise subprime de 2008

The Big Short: Inside the Doomsday Machine – Michael Lewis

<http://amzn.to/1nzD2Q1>

Busca pela realização pessoal

O Alquimista – Paulo Coelho

<http://amzn.to/1nYUI8n>

Tirando a máscara dos fundos de investimento

Money Master the Game – Anthony Robbins

<http://amzn.to/1nzDa22>

Fim do milagre econômico brasileiro

Breakout Nations: In Pursuit of the Next Economic Miracles – Ruchir Sharma

<http://amzn.to/1SnlHYi>

Efeito Eike Batista

Tudo Ou Nada: Eike Batista e a Verdadeira História do Gupo X – Malu Gaspar

<http://amzn.to/1nYUSwq>

Conflitos de interesse entre bancos e clientes

Why I Left Goldman: A Wall Street Story – Greg Smith

<http://amzn.to/1nzDgqy>

Problemas de aceitação social

No More Mr. Nice Guy – Dr. Robert Glover

<http://amzn.to/1nzDldR>

Narrativas de putaria soft-porn

Assholes Finish First – Tucker Max

<http://amzn.to/1nzDrC6>

Narrativas sinceras e com altas doses de palavras chulas

I Hope They Serve Beer in Hell – Tucker Max

<http://amzn.to/1SnlZOJ>

Coragem para publicar um livro tão agressivo

The Power of the Subconscious Mind – Joseph Murphy

<http://amzn.to/202JDPp>